

T.C.
SÜLEYMAN DEMİREL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİMDALI

YÜKSEK LİSANS TEZİ

DERİCİLİK SEKTÖRÜNE RİSK SERMAYESİ MODELİNİN UYGULANABİLİRLİĞİ

Danışman
Doç.Dr.Durmuş ACAR

Hazırlayan
Hidayet ACAR

ISPARTA-2001

DERİCİLİK SEKTÖRÜNE RİSK SERMAYESİ MODELİNİN UYGULANABİLİRLİĞİ

ÖZET

Tüm dünyada olduğu gibi Ülkemizde de 20 y.y. başlarında ortaya çıkan ölçek ekonomileri anlayışının yerini, daha küçük boyutlu işletmeler ve teknolojik yeniliklerin daha hızlı yapılabildiği işletmecilik anlayışı almıştır. Bu anlayış KOBİ şeklinde örgütlenen işletmelerin önemini artırmıştır. KOBİ' ler içinde en önemli sorun uzun dönemli faaliyetlerini sürdürebilecekleri finansman kaynağı bulmaktır.

Dericilik sektörü de KOBİ şeklinde örgütlenmeye sahiptir. Dericilik sektörünün de en önemli sorunu çalışma sermayesi ve uzun süreli faaliyetlerini sürdürebilecek, finansal kaynak bulmaktır.

Risk Sermayesi teknolojik gelişmeleri desteklemekte ve yeni projelere finansal destek sağlamaktadır. Risk Sermayesi aynı zamanda yüksek risk unsurları taşıyan alanlara da yönetim ve finansman yatırımlarında kullanılmaktadır. Risk Sermayesi riskli alanlarda atıl ve hareketsiz fonların mobilitesini sağlaması ve finansmanla birlikte yönetim danışmanlığını üstlenmesi bakımından, globelleşme sürecinde, değişen ticaret, endüstri ve finans piyasalarının son ürünlerindendir.

Dericilik sektörünün varlığını tehdit eden sorunlar vardır. Bu sorunların en önemli olanları şunlardır; Dış ticaretin yapıldığı ülkelerin ekonomik krize girmesi, kötü yönetimle fırsatların değerlendirilmemesi, kısa vadeli borçların hızlı artışı ve borçların konsolide edilememesi, Standart ürünlerin olmaması, pazar ve pazarlama faaliyetlerinin yetersiz olması, teşviklerin yetersiz olması ve vergilerin artırılması, bankaların yeterince ticari kredileri kullandırmaması, Ar-Ge çalışmalarının ve teknolojinin yetersiz olması, işletmelerin çalışma sermayelerini kaybetmeleridir.

Dericilik Sektörünün bu sorunlarını çözmesinde Risk Sermayesi, alternatif olabilecektir. Risk Sermayesinin alternatif olması da bazı şartlara bağlıdır. Bu şartlar, Risk Sermayesi yatırımlarını çekebilecek ve yönetebilecek yöneticilerin sektöre kazandırılması, yatırımların sadece kredi olarak değil, aynı zamanda işletme yönetimine

yeni katkılar sağlayacak şekilde kullanılması, Risk Sermayesi şirketlerinin yatırım yapmasını sağlayacak fizibilite çalışmalarının yapılması, dericilik sektörünün teknolojik yeniliği için yeterli Ar-Ge çalışmalarının yapılması, dericilik sektörünün girişimcileri ve yöneticileri daha çok teşviklerin geliştirilmesi ve faizlerin düşürülmesi ile uzun vadeli kredi imkanlarının sağlanması şeklinde finans kaynaklarının oluşturulmasını beklemektedir. Yapılan çalışmalar gelişi güzel ve belirsiz kalıplar içinde, geleneksel anlayışa bağlıdır. Bu zorluklar sebebi ile Risk Sermayesinin dericilik sektörüne uygulanabilirliği daha çok özel projelere bağlıdır.

İÇİNDEKİLER

İÇİNDEKİLER	iii
TABLOLAR	vi
ŞEKİLLER	vii
KISALTMALAR	viii
GİRİŞ	1
BİRİNCİ BÖLÜM	4
1.DERICİLİK SEKTÖRÜ	4
1.1.TÜRK DERICİLİK SEKTÖRÜNÜN GELİŞİMİ	5
1.2.DERICİLİK SEKTÖRÜNÜN ANALİZİ	6
1.2.1.Üretim Kapasiteleri	6
1.2.2.Sektörünün Gayri Safi Milli Hasılaya Katkısı	7
1.2.3.Dericilik Sektörünün İstihdama Katkısı	7
1.2.4.Sektörün Dış Ticaret Durumu	9
1.2.4.1.İhracat	9
1.2.4.2.İthalat	11
1.2.5.Dericilik Sektöründeki Kuruluşlar	12
1.2.6.Dericilik Sektörünün Mali Yapısı	12
1.2.6.1.Aktif (Varlık) Yapısı	12
1.2.6.2.Dericilik Sektörünün Pasif (Kaynak) Yapısı	14
1.3.DERICİLİK SEKTÖRÜ SORUNLARI	14
1.3.1.Dericilik Sektörünün Dünyadaki Durumu, AB ve Diğer Önemli Ülkeler İtibarıyla Mukayese	15
1.3.2.Dericilik Sektörünün Finansal Sorunları	16
1.3.3.Dericilik Sektörünün İstihdam Sorunları	17
1.3.4.Dericilik Sektöründe Maliyetlerin Yüksek Olması	18
1.3.5.Dericilik Sektörüne Ekonomik Krizlerin Olumsuz Etkileri	19
1.3.6.Dericilik Sektöründe Dış Ticaret Sorunları	20
1.3.7.Dericilik Sektöründe Pazarlama Sorunları	21
1.3.8.Dericilik Sektöründe AR-GE Faaliyetlerindeki Yetersizlikler	22
İKİNCİ BÖLÜM	24
2.RİSK SERMAYESİ	24
2.1.RİSK SERMAYESİNİN TANIMI	24
2.2.RİSK SERMAYESİNİN GELİŞİMİ	25
2.3.RİSK SERMAYESİ KAVRAMLARI VE ETKİLEYEN UNSURLAR	26
2.3.1.Risk Sermayesi'nin Temel Özellikleri	27
2.3.2.Risk Faktörleri	28

2.3.2.1.Risk Kavramı	28
2.3.2.2.Teknolojik Risk.....	29
2.3.2.3.Yönetim Riski	29
2.3.2.4.Finansman Riski	29
2.3.2.5.Üretim Riski	29
2.3.2.6.Pazarlama Riski.....	30
2.3.2.7.Demode Olma Riski.....	30
2.3.3.RS'nin İçerdiği Unsurlar	30
2.3.3.1.Mucit	30
2.3.3.2.Girişimci	31
2.3.3.3.Risk Sermayedarı	31
2.3.3.4.Risk Sermayesi Fonu.....	32
2.4.RİSK SERMAYESİ AVANTAJLARI	32
2.5.RİSK SERMAYESİ'NİN TÜRK EKONOMİSİNE YARARLARI.....	33
2.6.RİSK SERMAYESİ ŞİRKETLERİ TARAFINDAN SUNULAN HİZMETLER.....	34
2.7.RİSK SERMAYESİ'NİN BAŞLICA ÖZELLİKLERİ	35
2.7.1.Teknolojik Yeniliklere Yönelik Olması	35
2.7.2.Sermayeye Katılma	35
2.7.3.Yönetime Katılma	35
2.7.4.Küçük İşletme Ve Hızlı Büyüme	36
2.7.5.Uzun Vadeli Yatırım	36
2.8.RİSK SERMAYESİ'NİN KAYNAKLARI	36
2.8.1.Ar-Ge Ortaklıkları	37
2.8.2.Üniversiteler	37
2.8.3.Risk Sermayesi Devlet Fonları	38
2.8.4.Şirketleri Risk Sermayesi'ne Bağlı Kuruluşlar	38
2.8.5.İş Geliştirme Şirketleri (İGŞ).....	38
2.8.6.Küçük İşletme Yatırım Şirketleri (KİYŞ)	39
2.9.RİSK SERMAYESİ ŞİRKETLERİNİN İŞLEYİŞİ	40
2.9.1.Risk Sermayesi Şirketlerinin Yatırım Aşamaları	40
2.9.2.Erken Aşama Finansmanı	41
2.9.2.1.Çekirdek Sermayesi ve Proje Finansmanı	42
2.9.2.2.Başlangıç Aşaması Sermayesi	42
2.9.2.3.Erken Gelişme Aşaması Yatırımı.....	43
2.9.3.Geç Aşama Yatırımları	44
2.9.3.1.Genişleme Aşaması Yatırımı	44
2.9.3.2.Köprü Aşaması Finansmanı	45
2.9.3.3.Halka Arz Aşaması Finansmanı	45
2.9.3.4.Şirket kurtarma Finansmanı.....	46
2.9.3.5.Devralma Aşaması Finansmanı.....	46
2.10.TÜRKİYE'DE RİSK SERMAYESİNİN GELECEĞİ VE YENİ GELİŞMELER	47
2.11.RİSK SERMAYESİNİN HIZLI YAYILMA SEBEPLERİ.....	48
2.12.RİSK SERMAYESİNİN FİNANSAL BOYUTU	48
2.13.RİSK SERMAYESİNİN SANAYİ KURULUŞLARINA UYGULANABİLİRLİĞİ	48
ÜÇÜNCÜ BÖLÜM	50
3.DERİCİLİK SEKTÖRÜ İÇİN RİSK SERMAYESİ MODELİ	50

3.1.DERICİLİK SEKTÖRÜNDE RİSK SERMAYESİNİN GEREKLİLİĞİ	50
3.1.1.Dericilik Sektöründeki İşletmelerin Daha Çok KOBİ Şeklinde Örgütlenmeleri	50
3.1.2.Yetersiz Finansman Kaynakları	52
3.1.3.Teknolojik Yenilik İhtiyacı	53
3.1.4.Sektörün Ürettiği Ürünleri Pazarlayamaması	55
3.1.5.Dericilik Sektörünün Yönetim Sorunlarının Çözümlemesi	56
3.1.6.Dericilik Sektörünün Dış Ticaret Potansiyeli	57
3.1.7.Risk sermayesini Gerektiren Diğer Sebepler	58
3.2.RİSK SERMAYESİNİN DERICİLİK SEKTÖRÜ İÇİN UYGULAMA YÖNTEMLERİ	59
3.2.1.Risk Sermayesi Dericilik Sektöründe Uygulamasında Tehdit ve Fırsatlar	59
3.2.1.1.Dericilik Sektöründe Risk Sermayesi Uygulanması İçin Fırsatlar	60
3.2.1.2.Dericilik Sektöründe RS Uygulamaları İçin Tehditler	60
3.2.2.Dericilik Sektöründe Risk Sermayesi Uygulama Stratejileri	61
3.2.2.1.Dericilik Sektöründeki Çekirdek Sermayesi Aşaması	61
3.2.2.2.Dericilik Sektöründe Başlangıç Sermayesi Uygulamaları	62
3.2.2.3.Dericilik Sektöründe Erken Aşama Finansmanı	62
3.2.2.4.Dericilik Sektöründe Geçit Finansmanı ve Genişleme – Büyüme Sermayesi Uygulaması	63
3.2.2.5.Deri Sanayi İçin Diğer Risk Sermayesi Uygulamaları	64
3.2.2.6.Devralma (Buy-out) Finansmanı	65
3.2.3.Risk Sermayesinin Dericilik Sektörüne Yönetim Desteği	66
3.3.DERICİLİK SEKTÖRÜNDE ORTAYA ÇIKACAK RİSKLER	66
3.3.1.Teknolojik Risk	66
3.3.2.Ekonomik Risk	67
3.3.3.Girişimci Riskleri	67
3.4.DERICİLİK SEKTÖRÜNDE RS YATIRIMLARI İÇİN BAŞARISIZLIK FAKTÖRLERİ	67
3.5.DERICİLİK SEKTÖRÜNDE RS YATIRIMLARI İÇİN İŞ PLANI ÖRNEĞİ	68
SONUÇ	70
KAYNAKÇA	72

TABLÖLAR

Tablo 1.Deri İşleme Üretimi (Milyon Ayakkare).....	6
Tablo 2.Deri Konfeksiyon Sektörü Üretimi	6
Tablo 3.Dericilik Sektörünün Sağladığı Katma Değer.....	7
Tablo 4.Deri İşleme Sanayiinde İstihdam Durumu (Adet/Kişi).....	8
Tablo 5.Deri Konfeksiyon Sektöründe İstihdam Durumu	8
Tablo 6.Deri Giyim Eşyası İhracatı (Milyon \$).....	9
Tablo 7.Saraciye İhracatı (Milyon \$)	10
Tablo 8.Ayakkabı İhracatı (milyon \$).....	10
Tablo 9.Deri ve Deri Mamulleri İthalatı (Milyon \$).....	11
Tablo 10.Dericilik Sektörü Aktif Yapısı (1996-1998)	13
Tablo 11.Dericilik Sektörü Pasif Yapısı(1996-1998)	14
Tablo 12.Dericilik Sektörü Gelir Maliyet Yapısı	18
Tablo 13.Risk Sermayesi Yatırım Aşamaları	41
Tablo 14.Dericilik Sektörü 1998 yılı verileri.....	51
Tablo 15.Dericilik Sektörü Mali Oranları (1996-1998).....	52
Tablo 16.Dericilik Sektörü Borç Yapısı.....	63
Tablo 17.Faiz giderleri-Satışlar yapısı.....	63
Tablo 18.Dericilik Sektörü İçin İş Planı İçeriği.....	68

ŞEKİLLER

Şekil 1.Risk Sermayesi Finansmanında Taraflar Ve Taraflar Arasındaki İlişkiler.27

KISALTMALAR

a.g.e	:	adı geçen eser
a.g.m	:	adı geçen makale
a.g.r	:	adı geçen rapor
a.g.t	:	adı geçen tez
AB	:	Avrupa Birliği
BDT	:	Bağımsız Devletler Topluluğu
DPT	:	Devlet Planlama Teşkilatı
İ.İ.B.F	:	İktisadi ve İdari Bilimler Fakóltesi
İŞ	:	İş Geliştirme Şirketleri
K.İ.Y.Ş.	:	Küçük İşletme Yatırım Şirketleri
KİYŞ	:	Küçük İşletme Yatırım Şirketleri
KOBİ	:	Küçük ve Orta Boy İşletmeler
KOSGEB	:	Küçük ve Orta Sanayii Geliştirme Birlikleri
Nak	:	Nakleden
RS	:	Risk Sermayesi
S	:	Sayfa
S.B.E.	:	Sosyal Bilimler Enstitüsü
S.D.Ü	:	Süleyman Demirel Üniversitesi
USA	:	Amerika Birleşik Devletleri

GİRİŞ

Ülke ekonomilerinin gelişimi, reel ekonomilerin potansiyeline bağlı olarak daha hızlı veya daha yavaş olabilmektedir. Türk ekonomisi'nin gelişimi de, reel ekonomik kaynakların ve sektörlerin verimli gelişimine bağlıdır. Bu açıdan dericilik sektörünün, Türk Ekonomi'sindeki reel ekonomi içinde, Cumhuriyet'in ilk yıllarından beri önemli bir yeri bulunmaktadır.

Dericilik sektörü, önceleri tamamen emek-yoğun bir sektör durumundayken, günümüzde modernleşme çabaları ile birlikte modern tesislerde ve organize sanayi bölgelerinde, daha yoğun makineleşme sürecine girmiştir. Dericilik sektörünün özellikle dış talebin artmasıyla, hızlı bir gelişimi olmuştur. Bunun bir sonucu olarak da, Türk ekonomisine bu dönemde önemli bir katma değer sağlamaktadır.

Dericilik sektörünün gelişimi özellikle, Rusya ile yapılan bavul ticaretinin hızlandırıcı etkisiyle, 1989-1994 yılları arasında hızlı olmuştur. Bu duruma ekonominin hızlı büyümesi de pozitif bir etki yapmıştır. Fakat, bu hızlı gelişimin sistemli ve belirli stratejilere dayalı olmaması, yine dünyadaki finansal krizin ve Rusya'nın ekonomik krizinin etkilerine, Türkiye ekonomisindeki yaşanan krizin etkisi de eklenince, sektörde önemli sorunlar ortaya çıkmıştır. Bu sorunlar, daha çok finansman ve yönetim ağırlıklıdır.

Sektörde yaşanan bu sorunların çözümü için, alternatif yöntemlerin uygulanması gerekliliği ortaya çıkmıştır. Bu çözüm alternatiflerinden birisi, risk sermayesi yöntemidir. Risk Sermayesi(RS), dünyada bir çok ülkede uygulanmış, uzun süreli bir finansman kaynağıdır. RS uygulamaları teknolojik gelişmelerin desteklenmesi ve yeni projelere finansal destek sağlamak gibi fonksiyonları üstlenmektedir. RS bu fonksiyonlarının yanında, yüksek risk unsurları taşıyan alanlarda da yönetim ve finansman yatırımlarında kullanılmaktadır.

RS, riskli alanlarda atıl ve hareketsiz fonların mobilitesini sağlaması ve finansmanla birlikte yönetim danışmanlığı fonksiyonlarını üstlenmesi bakımından, Globalleşme sürecinde, değişen ticaret, endüstri ve finans piyasalarının son ürünlerinden birisidir.

Ülkemizde, tüm dünyada olduğu gibi, 20.yy. başlarında ortaya çıkan büyük ölçekli işletmeciliğin, diğer bir deyişle, “ölçek ekonomileri” anlayışının yerini, daha küçük boyutlu işletmeler ve teknolojik yeniliklerin daha hızlı yapılabildiği işletmecilik anlayışı ortaya çıkarmıştır. Bu anlayış KOBİ şeklinde örgütlenen işletmelerin önemini arttırmıştır. KOBİ’ler içinde en önemli sorun uzun dönemli faaliyetlerini sürdürebilecekleri finansman kaynağı bulmaktır. Dericilik sektörü örgütlenmesi de küçük çaplı işletmelere dayanmaktadır. Sektörün de en önemli sorunu çalışma sermayesi ve uzun süreli faaliyetlerini sürdürebilecek, finansal kaynak bulmaktır.

RS yatırımları, geleneksel bir sektör olmasına rağmen, dericilik sektörünün 21 yy. işletmecilik anlayışına uyum sağlaması için kullanıldığı zaman, hem ülke ekonomisine katkıda bulunacak hem de sektörün yönetim ve finansman sorunlarının çözülmesini sağlayacaktır.

Dericilik sektöründe, RS yatırımları kullanıldığı zaman, işletmeler uzun dönemli finansman sorunu çekmeyebilir, deri sanayiinin teknolojik gelişimini hızlandırabilir, aynı zamanda yönetim pazarlama konularında profesyonel destek bulabilecektir. Ayrıca, dünya çapında rekabet avantajı doğurarak, maliyet avantajı sağlayacak teknolojik yenilikler yapmaktadır. Bu çalışmada, RS gibi yeni bir finansman tekniğinin, geleneksel bir sektör olan dericilik sektöründe uygulanabilirliği araştırılmaktadır. RS’nin yeni bir finansman kaynağı olması ve özellikle ileri teknoloji gerektiren projelere uygulanmasının yanında, geleneksel sanayi sektörlerinde bu fırsattan yararlanma imkanı araştırılmıştır. Bu kapsamda, çalışma üç bölümden oluşmaktadır:

Birinci bölümde, dericilik sektörünün mevcut durumu incelenmiştir. İlk olarak, Türk dericilik sanayiinin gelişimi ele alınmıştır. Daha sonra, sektörün üretim, istihdam, dış ticaret, maliyet ve finansal yapısı açısından analizi yapılmıştır. Bu bölümde son olarak, diğer ülkelerle bir mukayesesi yapıldıktan sonra, dericilik sektörüne ekonomik krizlerin olumsuz etkisi ve sektörün pazarlama ve ar-ge açısından sorunları analiz edilmiştir.

İkinci bölümde, RS'nin ne olduğu, nasıl uygulandığı ve stratejileri ile ilgili konular ele alınmıştır. RS'nin gelişme süreci, RS ile ilgili kavramlar ve RS'yi etkileyen unsurlar, RS'nin temel özellikleri, RS uygulamalarının sağlayacağı avantajlar, RS'nin teknolojik yenilikler için olması, sermayeye ve yönetime katılma ve küçük işletme hızlı büyüme gibi RS'nin özellikleri, RS'nin uygulama stratejileri ve RS'nin Türk ekonomisine sağladığı faydalarla, Türkiye'deki geleceği gibi konular bulunmaktadır. Üçüncü bölümde, dericilik sektöründe, RS yatırımlarının nasıl uygulananabileceği üzerinde durulmuştur. Bu konular, dericilik sektöründe RS uygulamalarının gerekliliği, dericilik sektöründe RS'nin uygulama aşamaları, sektörde uygulamalarda karşılaşılabilecek riskler ve sektörde RS'nin başarısız olmasına sebep olabilecek faktörler incelenmiştir. Son olarakda, çalışmamızın değerlendirilmesinin yapıldığı sonuç bölümüne yer verilmiştir.

BİRİNCİ BÖLÜM

1. DERİCİLİK SEKTÖRÜ

Dericilik sektörü, Türk ekonomisinin önemli bir reel ekonomik unsurudur. Sektörün hareketleri, kısa dönemde farklı ve dalgalı bir seyir takip etmesine rağmen, uzun dönemde ülke ekonomisine önemli katkıları olmuştur. Son yıllarda sektörün durumu önceki yıllara nazaran, daha kötü görünmesine rağmen, hala Türk ekonomisi için önemli bir sektördür. Aynı zamanda sektörün diğer sektörlerle olan geriye ve ileriye doğru bağlantıları ülkedeki ekonomik canlılığı sağlamada önemli bir rolü olduğunu ortaya koymaktadır.

Yapısal olarak küçük ve orta ölçekli firmalardan oluşan Türk Deri Sanayii, değişen uluslararası rekabet koşulları çerçevesinde faaliyetlerini sürdürebilmek amacıyla yatırımlarını hızlandırmış ve organize deri sanayii bölgeleri oluşturmaya başlamıştır. Organize sanayii bölgelerinde yeni tesislerin devreye girmesi ile birlikte ham deri işletme kapasitesinde önemli artışlar meydana getirmiştir ve Türk Deri Sanayii, kapasite açısından dünyada önemli bir konuma sahiptir.¹

Türk deri sanayii, dış pazarlarda ham derinin fiyatının arttığı durumlarda rakip ülkelerin yoğun rekabeti ve özellikle Avrupa pazarını yakalamamanın

¹ Deri ve Deri Mamulleri Sektörü, Vakıfbank yay., Ankara, 1996, s.7.

zorluğu ile karşı karşıya kalmaktadır. Ancak deri sanayiinde faaliyet gösteren firmaların önemli bir bölümünün yoğun rekabetin bulunduğu Batı Avrupa pazarlarını ihmal ederek Rusya'ya yönelmeleri sonucunda Türkiye'nin bu pazardaki etkinliği azaltmıştır. Tek bir ülke pazarına yüksek oranla bağımlı kalınmasının bir sonucu olarak da 1998 yılında Rusya Federasyonunda meydana gelen ekonomik kriz etkisiyle deri sektörü olumsuz yönde etkilenmiştir.²

1.1. TÜRK DERİCİLİK SEKTÖRÜNÜN GELİŞİMİ

Deri insanoğlunun ihtiyaçlarını gidermek için kullandığı ilk malzemelerden biridir. İlkel çağlarda örtünme amaçlı kullanılırken, daha sonra savaşlarda kın, üzengi ve sadak olarak stratejik önemi olan bir malzeme olmuştur. Osmanlı İmparatorluğu döneminde dericilik Anadolu'nun bir çok yerinde ufak birimler halinde yürütülmekteydi. Bu arada İstanbul'da (Kazlıçeşme'de) çağın teknolojik bilgisinin üstünde bir deri işleme tekniğini yansıtan sanayii merkezi kurulmuştu. Deri işlemede imparatorluğun gelişme devrinde ulaşılan yüksek seviye Avrupalıların ilgi ve dikkatini çekmiştir. Fakat Osmanlı İmparatorluğu'nun gerileme dönemindeki kapalı ve muhafazakar tutum dericilik mesleğinin gelişmesini de önlemiştir. Deri sanayimiz çok eski ve köklü bir yapıya sahip olmasına karşın Cumhuriyetin ilk yıllarında babadan oğula geçen loca karakterini muhafaza eden bir iş kolu olarak ancak kalkınma programlarında belirlenen çeşitli özendirici ve destekleyici tedbirler sayesinde kabuk değiştirmeye başlamıştır. 1970'li yıllarda deri sanayii gerek emek-yoğun bir faaliyet alanı, gerekse aşırı çevre kirliliğine yol açtığı için gelişmiş ülkelere gelişmekte olan ülkelere kaymaya başlamıştır. Bu dönemde ülkemiz deri sanayiinde de bazı değişiklikler gözlenmiştir. Bunlar, ham deri kalitesini düzeltme, daha bilinçli üretim, kesim, tabakhanelerdeki işleme tekniklerinin revizyonu, kaliteli kimyasal maddelerin kullanımı, deri sanayii parkını modernize etmek ve fabrika örgütlenme biçimini değiştirmek olarak özetlenebilir. Deri konfeksiyon sanayiinin gelişmesi 1975 yılına kadar giderek artan bir trend göstermiş, fakat yaşanan dar boğaz, satın alma gücünün azalması, aşırı fiyatla, hammadde temini ve işçi sorunları sektörü önemli bir darboğaza itmiştir. 1980'den sonra bu sorunların önemli bir kısmının çözümlenmesi sayesinde günümüzde deri sektörü ticaret içinde önemli bir paya ulaşmıştır.

² TCMB, Sektör Bilançoları, İmalat Sektörü Ankara, 2000. s. dc.9

1.2. DERİCİLİK SEKTÖRÜNÜN ANALİZİ

Endüstriler, karakteristiklerine göre, rekabet durumlarına göre ve geleceğe bakışlarına göre oldukça farklıdır. Teknolojik değişimin düzeni, hızlıdan yavaş doğru sıralanabilir.

Sermaye ihtiyaçları, büyükten küçüğe doğru farklılaştırılabilir. Pazar yerelden, dünya üzerine yayılabilir. Satıcılar, ürünler standardize edilmiş veya çeşitlendirilmiş olabilir. Rekabet güçleri, güçlü veya zayıf olabilir ve fiyat, ürün performansı, hizmet, dağıtım vb. üzerindeki önemi farklı dereceleri gösterebilir. Satıcı talebi artırabilir, canlı tutabilir veya düşürebilir. Çekici endüstrilerdeki zayıf işletmeler iyi performanslara ulaşırken, endüstri koşulları o kadar değişir ki, çekici olmayan endüstrilerdeki lider firmalar, önemli kârlar elde etmekte zorlanır. Üstelik endüstri koşulları sürekli değişmektedir.

Dericilik sektörü için yapılacak analiz, daha çok sektörün mevcut durumunu ortaya koymak için yapılmıştır.

1.2.1. Üretim Kapasiteleri

Türkiye’ de deri işleme üretimi ve Deri Konfeksiyonu Sektörü Üretimi esas alınarak sektörün deri üretimi incelenmiştir. Tablo 1’ de Deri İşleme Üretimi 1994-1998 yılları arasında gösterilmiştir.

Tabloda yer aldığı gibi, hem küçükbaş hemde büyükbaş deri üretimi, 1994-1995 yılları arasında artmıştır. 1996-1998 yıllarında ise üretim miktarlarında azalışlar olmuştur. Bu üretim miktarının Rusya’ daki krize kadar artmış, fakat 1996 yılından itibaren krizin etkisiyle azalmıştır.

Tablo 1.Deri İşleme Üretimi (Milyon Ayakkare)

MALLAR	1994	1995	1996	1997	1998
I. K.baş Mam. Deri					
a) Koyun-Kuzu Ham Derisinden Giysilik (Zig)	240	250	260	200	110
b) Koy/Kuzu H.Derisinden Kürk-Süet (Mln.Ad.)	25	30	32	25	13
c) Keçi Ham Derisinden Astarlık Deri Üretimi	17	20	21	15	11
d) Oğlak Derisinden Glase (Yüzlük) ve Süet Deri	4.5	5.2	5.4	4	3.5
II. Büyükbaş Mamül Deri					
a) Vidala (Ayakkabı Vidala (Ayakkabı üzlük Deri)	110	120	115	110	65
b) Yarma	15	15	18	17	12
c) Kösele (Bin Ton)	8	7.5	8	7.5	7

Kaynak: DPT, Deri veDeri Mamulleri Sanayi Özel İhtisas Komisyonu Raporu, Ankara, 2000 S.56

Tablo 2.Deri Konfeksiyon Sektörü Üretimi

	1995	1996	1997	1998
Üretim (Milyar TL)	10285	234652	487630	344181
Üretim (Bin Adet)	32000	38250	45200	17500

Kaynak: DPT, Deri veDeri Mamulleri Sanayi Özel İhtisas Komisyonu Raporu, Ankara, 2000 S.77

Tablo 2’ de 1995-1998 yıllarında deri Konfeksiyon Sektörü Üretimi, parasal değer ve miktar olarak incelenmiştir. Tabloda da görüldüğü gibi, 1997 yılına kadar para girişi ve üretim sürekli artmıştır. 1998 yılında ise, azalma ortaya çıkmıştır. 1998 yılı ve sonraki yıllardaki azalmada Sovyet Bloku ülkelerine yapılan bavul ticaretinin azalması neden olmuştur.

1.2.2. Sektörünün Gayri Safi Milli Hasılaya Katkısı

Deri Sektörünün katma değerinin oluşumunda, deri eşya ayakkabı, deri işleme ve deri konfeksiyon üretimi büyük pay almaktadır. Son yıllarda sektörde meydana gelen değişmelere paralel olarak artan üretim hacminin işlenmiş deri ve giyim eşyası değerinde meydana getireceği artış ile toplam GSMH içindeki payının daha yüksek bir değer alacağı tahmini güç olmayacaktır.

Deri sanayiinin gelişmiş ülkelere kaydırılması son 15 yılda hız kazanarak bu ülkelere yeni işleme kapasiteleri üretime konulmuş ve oldukça önemli gelişmeler sağlanmıştır.

Tablo 3.Dericilik Sektörünün Sağladığı Katma Değer

İşlem Kademesi	Katma Değer %
Tam Finisajlı Mamul deri	100
Yarı Finisajlı (iki katı atılmış finisaja hazır)	70
Kromlu / Bitkisel tabaklanmış	30
Pikle	20

Kaynak : www.dpt.gov.tr

Tablodan da izlenileceği gibi, deri işlenti basamağı ilerledikçe bu derilerden sağlanacak katma değer büyük oranda artacağı yani elde edilecek gelirin yükseleceği kolayca anlaşılabılır.

1.2.3. Dericilik Sektörünün İstihdama Katkısı

Dericilik Sektörünün istihdam rakkamları tam olarak hesaplanamamaktadır. Çünkü sektörde çalıştırılan elemanların bir çoğu geçici olarak çalıştırılan elemanlardan oluşmaktadır. Bunun yanında işletmelerin çoğunluğu küçük işletme şeklinde olduğundan elemanların resmi olarak sayısı saptanamamaktadır. Bununla birlikte, Dericilik Sektörünün, alt sektörleri olan, ham deri, deri işleme, deri konfeksiyon, ayakkabı ve deri eşyalarında istihdam durumu yaklaşık olarak incelenmiştir. Ham deri ve kürk sanayii alt sektöründe; istihdam yaklaşık 300-350 bin kişi olarak tahmin edilmektedir. Çalışma Bakanlığı rakamlarına göre, 62068 resmi kayıtlı işçi bulunmaktadır.³

³ DPT, Özel İhtisas Kom.Rap. S.40

Deri işleme alt sektöründe, sürekli belirli sayıda eleman çalıştırılmasından dolayı çalışanların kesin sayılarına ulaşamamaktadır. Bununla birlikte 1995 ve 1999 yılı istihdam rakamlarının durumu Tablo 4’ de gösterilmiştir. 1995 yılı rakamlarına göre yönetici, kalifiye eleman ve çalışan sayısı, 12.100 kişi civarındayken Rusya’daki talebin azalması sebebi ile 1999 yılı rakamları 2280 civarındadır. Bu durumda sektörde istihdamın azaldığını göstermektedir.

Tablo 4.Deri İşleme Sanayiinde İstihdam Durumu (Adet/Kişi)

İŞ GÜCÜ	MESLEK DALLARI	1995	1999
YÜKSEK			
Teknik	Deri Müh.Tekniker Teknisyen	1000	700
İdari	İşletmeci.Muhasebe. İdareci Müdür	300	20
ORTA			
Teknik	Teknisyen. Muhasebe. Per.İşleri	400	30
Memur	Muhasebe. Per.İşleri	400	30
İŞÇİ			
Kalifiye	Kalfa. Usta Seviyesinde		
Pratisyen Eleman		8000	500
DÜZ-İŞÇİ		2000	1000

Kaynak: DPT, Deri veDeri Mamulleri Sanayi Özel İhtisas Komisyonu Raporu, Ankara, 2000 S.64

Deri konfeksiyonda, diğer sektörlerde olduğu gibi kayıtlı eleman sayısı azdır. Tablo 5’de bu sektörde çalışan eleman sayısı gösterilmiştir. 1995 yılında 53.648, 1996 yılında 66.668, 1997 yılında 75.000 kişi seviyesindeyken 1998 yılında 30.900 kişiye gerilemiştir.

Tablo 5.Deri Konfeksiyon Sektöründe İstihdam Durumu

Birim: Kişi		YILLAR			Yıllık	Artışlar	%
	1995	1996	1997	1998	1996	1997	1998
İşgücü	8.048	10.000	11.250	4.635	24,3	12,5	-58,8
YÜKSEK	8.048	10.000	11.250	4.635	24,3	12,5	-58,8
Teknik	4.024	5.000	5.625	2.317	24,3	12,5	-58,8
İdari	4.024	5.000	5.625	2.317	24,3	12,5	-58,8
ORTA	42.838	53.334	60.000	24.720	24,5	12,5	-58,8
Teknik	42.838	53.334	60.000	24.720	24,5	12,5	-58,8
İdari	0	0	0	0			
İŞÇİ	2.682	3.333	3.750	1.545	24,3	12,5	-58,8
Düz	0	0	0	0			
Kalifiye	2.682	3.333	3.750	1.545	24,3	12,5	-58,8
TOPLAM	53.648	66.668	75.000	30.900	19,53	11,11	-58,8

Kaynak: DPT, Deri veDeri Mamulleri Sanayi Özel İhtisas Komisyonu Raporu, Ankara, 2000 S.83

Deri eşya üretim sektöründe 1999 yılı rakamlarına göre toplam 18208 kişi çalışmaktadır.⁴

Ayakkabı üretimi emek yoğun bir sanayi niteliğinde olduğu için, kalifiye iş gücü gerektirmektedir. Toplam bu sektörde 300.000 kişi çalışmaktadır.⁵

⁴ DPT. Komisyon Raporu S.120

⁵ DPT. Komisyon Raporu S.147

1.2.4. Sektörün Dış Ticaret Durumu

Türk ekonomisinde, dış ticaretin gelişmesinde dericilik sektörünün önemli katkıları olmuştur. Fakat sektörün, Rusya ekonomisinin krize girmesiyle birlikte, dış ticaret içindeki payı düşüşe geçmiştir. Sektörün dış ticaret yapısı, ihracat ve ithalat olarak incelenmiştir.

1.2.4.1. İhracat

Sektörün performansı önemli ölçüde ihracata bağlıdır. Bu nedenle yurtdışı talepteki değişiklikler sektörün başarısını etkilemektedir. Kayıtlı ihracat tutarı ile toplam ihracatımız içinde %2.5 bir paya sahip olan sektör, bavul ticareti rakamlarının da bu tutara eklenmesi ile payını yaklaşık % 10' lara çıkarmaktadır. Sektörde 1998 yılında 661 milyon \$ ihracat gerçekleşmiştir. Bavul ihracatı tutarının ise 3-3.5 milyar \$ olduğu tahmin edilmektedir.⁶ Son yıllarda özellikle Rusya federasyonu, Merkezi ve Doğu Avrupa ülkeleri ile diğer BDT ülkelerinden gelen turistlere yönelik satışlar ile deri sektörü ülkemize net döviz girdisi sağlar hale gelmiştir. Sektör tek bir ana pazara bağlı olarak gelişimi hızla sürmüştür. Fakat turistlerin çeşitli nedenlerle başka ülkelere yönelmelerinin yanı sıra dünya ülkelerinde yaşanan ekonomik krizler de deri sektörünün ihracatını olumsuz yönde etkilemektedir.

Resmi ihracatın % 25.2 si Almanya, %23.9 u Rusya Federasyonu, % 5.76 sı Fransa 'ya gerçekleştirilmektedir. İhracat yapılan diğer pazarlarımızı ise bazı Orta ve Doğu Avrupa ülkeleri ile BDT ülkeleri oluşturmaktadır.

Tablo 6.Deri Giyim Eşyası İhracatı (Milyon \$)

ÜLKE	1996	1997	1998
ALMAYA	153.1	132.9	124.6
RUSYA FED.	8.6	34.9	3.3
FRANSA	57.4	29.7	28.3
İSVİÇRE	7.9	6.7	18.8
ABD	12.4	9.5	14.1
AVUSTURYA	9.7	10.2	12.6
İNGİLTERE	4.7	5.1	10.9
İSPANYA	5.8	10.1	9.1
HOLLANDA	5.9	4.6	6.8
ROMANYA	0.1	0.5	5.8
DIĞER	43	39.6	27.2
TOPLAM	308.6	283.8	289.5

Kaynak : www.igeme.org.tr

Deri ve deri mamulleri sektöründe en önemli ihracat kalekimizi giyim eşyaları oluşturmaktadır. Son yıllarda, deri giyim eşyası ihracatımız en

⁶ www.igeme.org.tr/TUR/toyler/sanayi/deri2

önemli pazarımız olan AB ülkelerinde pazarın doyuma ulaşmış olması ve rakip ülkelerin yoğun rekabetinde dolayı gerilemektedir.

1998 yılında deri giyim ihracatı 289.5 milyon \$ dır.

1998 yılında, 1987 yılına göre % 22' lik artışa rağmen, deri giyim ihracatı 1992 den beri düşmektedir. Türkiye'nin deri giyim ihracatındaki Pazar payı % 43 civarındadır.

Ancak bu ülkelere yapılan ihracat 1994 yılından itibaren düşme eğilimine geçmiştir. Rusya federasyonu ise son yıllarda deri giyim eşyası ihraç ettiğimiz önemli pazarlardan olmuştur. Bu ülkeye 4-5 yıldır yapılan ihracatın da deri sanayiini gelişmesine katkısı büyüktür. Söz konusu Pazar, deri sanayiimizi özellikle kürk, süet giysilerde dünyanın en fazla üretim yapan ülkesi haline getirmiştir. Ancak bu ülkelerde son yıllarda İtalya ve Japonya'nın markalı ürünlerinin rekabeti söz konusudur.⁷

Tablo 7.Saraciyeye İhracatı (Milyon \$)

ÜLKE	1996	1997	1998
ABD	6.6	6.1	10.3
ALMANYA	11.7	14.6	8.6
RUSYA FED.	6.2	3.9	2.7
İNGİLTERE	1.9	2.4	2.3
FRANSA	1.9	1.4	1.9
İSVİÇRE	1.7	1.3	0.8
HOLLANDA	0.6	0.5	0.6
AVUSTURYA	0.5	0.4	0.5
İTALYA	0.87	0.9	0.4
BELÇİKA,LÜKSEMBURG	0.3	0.2	0.4
DİĞER	6.1	7.9	7.6
TOPLAM	38.3	39.6	36.1

Kaynak : www.igeme.org.tr

1998 yılında Rusya Federasyonu'nda yaşanan ekonomik kriz, AB pazarındaki durgunluktan dolayı azalan deri giyim eşyası ihracatımızın 1999' da daha da düşmesine yol açmıştır. Bu bakımdan Pazar çeşitlemesine girilmesi katma değeri daha yüksek olan kaliteli ürünlere yönelmesi gerekmektedir. Şu anda sektörde en büyük rakiplerimiz İtalya, Çin ve Almanya'dır.

Tablo 8.Ayakkabı İhracatı (milyon \$)

ÜLKE	1997	1998	1999
RUSYA FEDERASYONU	116.8	90	22.4
SUUDİ ARABİSTAN	9.3	7.8	10.0
POLONYA	7.9	7.5	8.1
İSRAİL	0.9	1.4	6.4
FRANSA	2.4	5.2	5.7
ALMANYA	10.4	4.3	4.7

⁷ www.igeme.org.tr/TUR/toyler/sanayi/deri2

UKRAYNA	5.7	6.6	3.8
KESİNLESMEMİS ULK.	2.1	5.2	3.7
HOLLANDA	2.1	3.0	3.7
MACARISTAN	7.7	4.7	3.4
DIĞER	44.1	50.5	37.6
TOPLAM	209.4	186.2	109.5

Kaynak : www.igeme.org.tr

1997 yılında 209.4 milyon \$ olan ayakkabı ihracatımız 1998 yılında % 11 azalarak 186.2 milyon \$ a gerilemiştir. 1999 yılında ise ayakkabı ihracatımızdaki gerileme devam etmiş ve 1998 yılında 186.2 milyon \$ olan ayakkabı ihracatı 1999 yılında 109.5 milyon \$ olarak gerçekleşmiş ve % 41 azalmıştır. İhracatın büyük bir bölümünün Rusya Federasyonuna yapılması olumsuz yönde etkilenmemize neden olmaktadır. Bu nedenle sektörün deri giyiminde olduğu gibi yeni pazarlara ihtiyaç vardır.

Sektörün İhracat açısından gelişmişlik düzeyi yetersiz olmakla birlikte özellikle İspanya, Portekiz gibi Avrupalı üreticilerle rekabet edebilecek büyük bir arz potansiyeli vardır . Türkiye’de bu ülkelere göre, işçilik maliyetlerinin daha düşük olması, bu durumu gösterebilir.

1.2.4.2. İthalat

1998 yılına kadar belirli bir oranda artış gösteren ithalat, bu yılda düşüşe geçmiştir. Sektörün 1998 yılı ithalatı 753 milyon \$ olarak gerçekleşmiştir. İthalatın büyük bir kısmı ham deriden oluşmaktadır. 1998 yılında ham deride 513.2 milyon dolarlık ithalat gerçekleşmiştir. Ve bu miktar toplam deri ithalatının yaklaşık % 68.2 sine karşılık gelmektedir. Ülkemiz ham deri kaynakları yeterli olmadığı için kullanılan büyükbaş hayvan derisinin % 46’sı, küçükbaş hayvan derisinin de % 75 i ithal edilmektedir. 1998 yılında deri ve deri mamulleri ithalatında saraciyenin payı % 4.1, deri giyim eşyanın payı % 2.5, ayakkabının payı ise % 16 dır. İthal edilen deri ürünleri içinde en önemli kalemi ayakkabılar oluşturmaktadır. 1998 yılında 128.3 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. 1999 yılında 79.7 milyon dolara gerilemiştir. Deri ve deri mamulleri sektöründe Dahilde İşleme Rejimi (DİR) kapsamında 1998 yılında 443 milyon dolarlık ihracat taahhüdüne karşı 289 milyon dolarlık ithalat müsaadesi verilmiştir.

Tablo 9.Deri ve Deri Mamulleri İthalatı (Milyon \$)

ÜRÜNLER	1994	1995	1996	1997	1998	1999
64 Ayakkabı	28.1	45.6	98.9	135.2	128.3	79.7
4202 Saraciyeye	3.4	6.7	18.8	21.2	31.1	28.7
4203 Deri Giyim	2.3	2.5	12.5	14.1	18.8	11.2

Kaynak : www.igeme.org.tr

1.2.5. Dericilik Sektöründeki Kuruluşlar

Dericilik sektöründe kurulan işletmelerin yapısal değerlendirilmesinde ülke genelindeki işletmelerin çoğunluğunun KOBİ şeklinde örgütlenmeleridir.

Ülkedeki sektörel kuruluşları sahiplik açısından incelendiğinde ise, daha çok özel sektör faaliyetleri olmasına rağmen, Sümerbank gibi devlet sahipliğinde işletmeler vardır. Türkiye planlı dönemde devlet tarafından sektöre yol gösterici, teşvik edici, düzenleyici olarak gereken yardımlar yapılmış, ham deri ithalatında gümrük vergileri kaldırılmış ve müteakiben alınan fonlar da kaldırılarak ham deri sektörüne bugünkü imkanlar sağlanmıştır.

Özel sektöre ait halen mevcut kesim kombinaların bir kısmı 1940-1950' li yıllardan itibaren faaliyette bulunmasına rağmen özel sektöre kombina kurma yetkisi 1982 yılında 1580 sayılı kanuna ek olarak çıkarılan 2678 sayılı kanun ile verilmiştir. Bu kanun daha sonra 28 Haziran 1995 gün ve 22327 sayılı Resmi Gazete de yayımlanan “Gıdaların Üretimi Tüketimi ve Denetlenmesine Dair” kanun hükmünde kararname ile yürürlükten kaldırılmıştır.

Türkiye de özel sektöre ait 91 adet kombina bulunmakta olup, İstanbul, Kayseri ve Afyon illeri kombina sayısının fazla olduğu illerdir. İstanbul ve Erzurum illeri toplam büyükbaş ve küçükbaş kesim kapasitesinin yüksekliği açısından ilk iki sırayı almaktadır.

Belediye mezbahalarının büyük bir kısmı oldukça düşük bir kapasiteye sahip olup, sadece bulunduğu ilçe ve beldenin et imkanını sağlamak üzere kurulmuştur ve yalnız yöre kasapları için kesim yapmaktadır. Çoğunluğu gerekli teknolojik imkanlardan yoksundur.

Sektörde son gelişmeler organize sanayi bölgelerinin kurulması şeklindedir. İstanbul-Tuzla organize sanayi bölgesi, Tekirdağ-Çorlu organize sanayi bölgesi, İzmir-Menemen organize sanayi bölgesi bunların en iyi örnekleridir.

1.2.6. Dericilik Sektörünün Mali Yapısı

Sektörün mali durumunun analizi, ancak mali tablolardan elde edilen verilerin incelenmesi ile mümkündür.

1.2.6.1. Aktif (Varlık) Yapısı

Dericilik sektörünün aktif yapısı Tablo 10’da görüldüğü gibi dönen varlıklar daha ağırlıklıdır. Dericilik sektöründe duran varlıkların payı daha

azdır. Bu durum sektörün sabit varlıklarının yetersiz olduğunu ve aşırı derecede likit varlıklarla yönetildiğini göstermektedir.

Tablo 10.Dericilik Sektörü Aktif Yapısı (1996-1998)

Aktif Yapısı (%)	1996	1997	1998
Dönen Varlıklar	84,8	83,8	82,4
Duran Varlıklar	15,2	16,2	17,6

Kaynak: TCMB, Sektör Bilançoları, Ankara, 1999, s.dc.9.

Sektörün dönen varlıklarının payının sırasıyla, 1996, 1997 ve 1998'de %84,4, %83,8 ve %82,4 gibi yüksek olması, likit varlıklarla finanse edildiğini göstermektedir. Bu şekilde yüksek dönen varlık kullanan işletmelerin aşırı likideten dolayı, finansman kararlarının verilmesi zor olabilecektir. Bu şekilde finansman işletmenin yabancı kaynak kullanımının alternatiflerini azaltıp, maliyetlerini de yükseltecektir.⁸ Dericilik sektörünün son krizden etkilenmesi gözönüne alınırsa dönen varlıklarının bu durumda olumsuz etkisinin olduğu gözlenmektedir.

Hammadde ihtiyacının önemli bir bölümünü dış pazarlardan sağlayan deri sanayiinde gerekli hammaddenin istenildiği anda bulunamaması, ham derinin Türkiye'ye ulaşmaması ve mamul deri haline dönüştürülmesi için geçen zamanın uzunluğu satışların ise daha çok Yılın belirli dönemlerinde gerçekleştirilmesi, bu sektörde büyük stoklarla çalışılmasını gerektirmektedir. Bu neden sektörün dönen varlıkları içinde stokların payı oldukça yüksektir.⁹

Sektörde yer alan firmaların dönen varlıkları yıllar itibariyle düşerken, ticari alacakların payı giderek artmıştır. Ticari alacakların dönen varlıklar içindeki payı 1996 yılında %22 iken, 1997'de %23'e çıkmış, 1998 de ise, ticari alacakların en önemli kalemi olan alıcıların cari fiyatlarla %128, reel olarakda, % 49 oranında artması nedeniyle dönen varlıklar içinde oranı %30 a yükselmiştir.¹⁰

İmalat sanayiinde yer alan sektörler arasında emek yoğun özellik taşıyan bir sektör olması nedeniyle deri sanayiinde toplam varlıklar içinde duran varlıkların payı oldukça düşüktür. Ancak bu sektörde toplam varlıklar içinde duran varlıkların payı giderek yükselmiş ve 1996 Yılında %15 iken 1997 Yılında ve 1998 de %16-18 olarak gerçekleşmiştir. Maddi duran varlıkların toplam varlıklar içindeki payı ise 1996 Yılında %14 iken, 1997 de %15, 1998 de %16 ya yükselmiştir. İncelenen dönemde maddi duran varlıkların yıllar itibariyle reel olarak artması ve dolayısıyla toplam varlıklar içindeki payının yükselmesi sektörde yer alan firmaların Rus

⁸ Öztin AKGÜÇ, **Finansal Yönetim**, 7.Baskı, İ.Ü. Muhasebe Enstitüsü Yayınları No:65, İstanbul, 1998, s.203

⁹ TCMB, **Sektör Bilançoları**, Ankara, 1999, s.dc.9.

¹⁰ TCMB, **Sektör Bilançoları**, Ankara, 1999, s.dc.10.

pazarlarından gelen aşırı talepler karşısında yeni yatırımlara girmelerinden kaynaklanmıştır.¹¹

1.2.6.2. Dericilik Sektörünün Pasif (Kaynak) Yapısı

Dericilik sektörünün kaynak yapısı sektörün mali sorunlarını ortaya koymaktadır. Kaynak yapısında Tablo 11’de görüldüğü gibi, 1996’da %69, 1997’de %68 ve 1998’de %67 oranında yabancı kaynakları bulunmaktadır. Özkaynaklar, izlenen yıllarda küçük bir artışa rağmen, daha az bir orandadır.

Tablo 11.Dericilik Sektörü Pasif Yapısı(1996-1998)

Pasif Yapısı(%)	1996	1997	1998
Yabancı Kaynaklar	69,1	68,1	67,1
K.V.Y.K (Yabancı Kaynaklar İçindeki Payı)	86,2	87,6	91,4
U.V.Y.K (Yabancı Kaynaklar İçindeki Payı)	13,8	12,4	8,6
Özkaynaklar	30,9	31,9	33,0

Kaynak: TCMB, Sektör Bilançoları, Ankara, 1999, s.dc.13-14

İşletmenin finansman kaynaklarının daha çok kısa vadeli olduğu ve özellikle 1998 yılında %91,4 gibi bir orana çıktığı gözlenmektedir. Yabancı kaynakların çoğunluğunun kısa vadeli olması, işletmelerin boçlanma maliyetlerini yükselteceği gibi, krizlerden çok çabuk etkilenmesine sebep olacaktır. Bu durum sektörün Rusya krizinden çok etkilenmesini daha kolaylaştırmıştır.

Deri ve deri ürünleri sanayiinin alt sektörleri arasında incelenen dönemde varlıkların yabancı kaynaklarla finanse edilmesini gösteren, finansman oranının en yüksek olduğu sektör çanta, bavul, saraciye, vb.’dir. Emek yoğun sektörlerden biri olması nedeniyle sabit sermaye yatırımı oldukça az olan deri ve deri ürünleri sanayiinde işletme sermayesi yaratıp üretimde bulunmak üzere borçlandığından toplam yabancı kaynakların maliyeti genel olarak oldukça yüksektir.¹²

1.3. DERİCİLİK SEKTÖRÜ SORUNLARI

Dericilik sektörü, gelişme açısından önemli bir potansiyeli olmasına rağmen, geleneksel sorunlarıyla birlikte son yıllardaki olumsuz ekonomik gelişmelerin etkisiyle yeni sorunlarla karşı karşıya kalmıştır. Bu sorunları ortaya çıkarmak için ilk önce dünya ve diğer ülkelerle karşılaştırma yapılmış ve bu karşılaştırmanın sonucunda sorunlar belirlenmiştir.

¹¹ TCMB, Sektör Bilançoları, Ankara, 1999, s.dc.11.

¹² TCMB, Sektör Bilançoları, Ankara, 1999, s.dc.14

1.3.1. Dericilik Sektörünün Dünyadaki Durumu, AB ve Diğer Önemli Ülkeler İtibarıyla Mukayese

Deri sanayi Asya ve Güney Amerika 'ya kaymakla birlikte dünya deri konfeksiyonunun öncüsü ve moda merkezi İtalya'dır. Bu ülkenin deri giysi ihracatı 1995 yılı itibarıyla AB dışı ülkelere 66,7 milyon Euro, AB ülkelerine 95,78 milyon Euro; 1996 yılı itibarıyla AB dışı ülkelere 83,89 milyon Euro ve AB ülkelerine 103,86 milyon Euro; 1997 yılı itibarıyla AB dışı ülkelere 85,4 milyon Euro AB ülkelerine 108 milyon Euro; 1998 yılı itibarıyla ise AB dışı ülkelere 93,2 milyon Euro ve AB ülkelerine 114,86 milyon Euro olarak gerçekleşmiştir.¹³

Çok gelişmiş tabaklama sektörü, modern aksesuar üreticileri ve eğitimli ve yenilikçi tasarımları sayesinde İtalya kaliteli, markalaşmış, son modayı yansıtan ve yüksek fiyatlı ürünleri ile dünyadaki üst gelir gruplarına hitap etmektedir. İtalya özellikle koyun derisinden dikilen napa deri giyside öncüdür. Çin ise İtalya'nın tam tersine ucuz deri giysi üretiminde, Hindistan ve Pakistan'la birlikte Dünyanın önemli ülkelerindendir. 1997 yılında Çin'de toplam 70 milyon adet deri giysi üretilmiştir. Çin'de işçiliğin çok ucuz olması maliyetlerin düşük olmasının en önemli nedenidir. Hammadde temini ve işletme konusu ise Çin'de fazla gelişmiş değildir ve Çin işlenmiş deriyi genelde Güney Kore ve Tayvan'dan ithal etmektedir. Çin hem napa hem de kürk-süet giysi üretmektedir. 1995 yılında 5,5 milyon adet olan kürk-süet giysi üretimi 1996 yılında % 24 gerileyerek 4,1 milyon adete düşmüştür. Kürk-süet giysileri Türk mallarına oranla daha düşük kalitede ve daha düşük fiyatlıdır. Hindistan deri sanayii gelişmekte olup deri giysi ihracatı da gitgide artmaktadır. Hindistan'ın deri giysi üretim kapasitesi yıllık 6 milyon adet olup, 1997 yılında 422 milyon dolarlık deri giysi ihracatı yapmıştır. Ülkede ihracata yönelik deri konfeksiyon sektörü napa konusunda uzmanlaşmıştır. Ayrıca, genelde ayakkabı ve mobilya sektöründe kullanılan sığır derisinden de giysi üretilmektedir. Pakistan, Çin, Türkiye ve Hindistan'ın dış rekabeti nedeniyle deri giysi sektöründe tabaklanmış deri giysi ihracatına yönelmiştir. Başka bir önemli deri merkezi olan Güney Kore ise Uzakdoğu krizinden büyük ölçüde etkilendiğinden, deri giysi ihracatı sürekli düşmektedir. Güney Kore, 1997 Yılında 674 milyon dolarlık deri giysi ihracatı gerçekleştirmiştir.¹⁴ Avrupa Birliği içinde İtalya 'dan sonra en önemli deri giysi üreticisi ülkelerden biri olan Fransa deri işleme konusunda da gelişmiştir. 1996

¹³ <http://www.igeme.org.tr/TUR/Toyler/sanayi/deri1.htm>

¹⁴ <http://www.igeme.org.tr/TUR/Toyler/sanayi/deri1.htm>

yılında Fransız deri sanayii 700 firması, 44.000 çalışanı ve 24,2 milyar Fransız Frangı'na ulaşan satış hacmi ile önemli bir sektördür. Fransa'nın deri giysi ihracatı ise 1998 yılı itibarıyla 21,82 milyon Euro' su AB dışı ülkelere, 46,76 milyon Euro'su AB ülkelerine olmak üzere toplam 68,58 milyon Euro' luk ihracat gerçekleştirmiştir. 1995 yılında 3.9 milyar dolarlık deri ürünü ithalatı gerçekleştirmiştir. AB ülkelerinden deri ürünlerinde potansiyeli olan diğer bir ülke ise İspanya'dır. İspanya'da 1997 yılında toplam üretim 1,4 milyar dolardır ve 13,4 milyon m2 koyun derisi işlenmiştir ve 1998 yılı itibarıyla bu ülkenin toplam deri ürünleri ihracatı 18,4 milyon Euro' su AB ülkelerine, 12,5 milyon Euro' su AB dışı ülkelere olmak üzere toplam 30,9 milyon Euro'dur. Kürk-süet mamulleri üreticisi başka bir ülke, Uruguay'dır. Bu ülkenin en önemli ve en geleneksel sanayilerinden biri deri konfeksiyonudur. Deri sanayi 1996 da 72.2 milyon dolarlık koyun derisi ihraç etmiştir.¹⁵

Türkiye'deki konfeksiyoncuların büyük bir bölümü kürk-süetten mont-kaban, ceket yapmaktadır. Dünyada üretilen kürk süet giysilik küçükbaş hammaddenin %75'ini Türk deri konfeksiyoncular kullanmaktadır. Türkiye dışında kürk – süet ürünleri İtalya, İspanya, Uruguay ve Çin de yapılmaktadır. Ancak İtalya ve İspanya'nın ürünleri çok spesifik ve pahalı olup, Uruguay ve Çin mallarında ise kalite sorunu bulunmaktadır. Bunun için, Türk ürünleri kendi kategorisinde orta ve ortanın üstü sınıfa hitap edebilen rakipsiz ülke konumundadır. Bununla beraber, birçok ülke pazarında rakipsiz bir konumda olabilecekken Türkiye'nin özellikle 1994 yılından sonra Rusya pazarında yoğunlaşması, diğer pazarları ihmal etmesine yol açmıştır. Bu yüzden AB dahil bir çok pazarda etkinliğini kaybetmiştir. Türk deri konfeksiyon ürünlerinin dünya pazarlarında hak ettiği yere ulaşabilmesi için sert iklim özellikleri gösteren İskandinav ülkeleri, Avusturya, Almanya, Kanada, Amerika'nın kuzey bölgeleri ve Çin gibi ülkeler hedef pazarlar olarak tespit edilmeli ve pazarlamada bu ülkelere ağırlık verilmelidir.¹⁶

1.3.2. Dericilik Sektörünün Finansal Sorunları

Finansman Dericilik sektörünün en acil çözüm bekleyen sorunudur. Dericilik sektörünün son yıllardaki krizin etkisiyle finansman sorunlarının şiddeti artmıştır. Geleneksel borçlanma metotlarının uygulanmasıyla Tablo 11'de de görüldüğü gibi, kısa vadeli borçlarının yabancı kaynakları içindeki payı çok artmış, bu durum hem işletme

¹⁵ <http://www.igeme.org.tr/TUR/Toyler/sanayi/deri1.htm>

¹⁶ <http://www.igeme.org.tr/TUR/Toyler/sanayi/deri1.htm>

sermayesinin azalmasına sebep olmuş, hem de finansal krizlerin etkisini artırmıştır.

Deri konfeksiyon sektörünün en büyük sorunlarından birisi finansman sorunudur. Rusya ve Asya krizleriyle birlikte tarihinin en zorlu dönemlerinden birini yaşayan deri konfeksiyon sektörü, işletme sermayesinin sıfırlanmasıyla, normal iş döngüsünde sorunlarla karşı karşıyadır. Asya krizi sonrası pahalı stoklarla rekabet şansının yitirilmesi ve takiben, Rusya Krizi ile en büyük pazarın tamamen kapanma noktasına gelmesi, eldeki kaynakların nakte dönüştürülmemesine yol açmış, bu da sektörün işletme sermayesinin sıfırlanmasına ve hareket kabiliyetinin yok olmasına neden olmuştur. Sektör, nakit yokluğu nedeniyle bazı entegre tesislerin kendi çabalarıyla sistemlerini az da olsa çalıştırmaları dışında tamamen durmuştur. Diğer bir ifade ile, sektör 1998 yılı başından itibaren özellikle Rusya' dan geleceği tahmin edilen talepleri karşılayabilmek üzere, kesim mevsiminde, yeni sezon için 16-18 dolardan alıcı bulan ham deri piyasasından alımlarını yapmış ve bunları mamul deri haline getirmiş iken, Rusya' da patlak veren ekonomik krizle birlikte "Ruble"nine ani ve büyük oranda değer yitirmesi bu pazara yapılan doğrudan ve bavlul ticareti kapsamındaki ihracatı durdurmuştur . Bu durum ham deriye olan talebi de aynı şekilde etkilediğinden, ham deri fiyatları 3-5 dolar düzeyine düşmüştür. Kuzey komşularımız dışında diğer ülkelerden gelen deriden mamul eşya talepleri de bu düşük ham deri fiyatları paralelinde olduğundan, deri sanayicileriniz elindeki pahalı deri stoklarını mamul eşya haline getirmekte ve satmakta zorlanmışlardır. Bu nedenle sektör eldeki kaynaklarını tekrar değerlendirme noktasına gelebilmesi için acil "nakit ihtiyacı" içindedir. Bunun için, her şeyden önce sektörün tekrar aktif hale getirilebilmesini teminen "Kriz Kredisi" veya "işletme Kredisi" adı altında uzun vadeli ve düşük faizli bir finansman aracına acilen kavuşturulması gerekmektedir .¹⁷

1.3.3. Dericilik Sektörünün İstihdam Sorunları

Emek yoğun bir sektör olan deri konfeksiyon sektörü, 1998 yılında, 55.000-57.000 kişilik bir istihdam kapasitesine sahiptir . Bununla beraber, uluslararası rekabet koşullarında deri konfeksiyon sektörünün maliyet yükleri istihdam açısından sektörün kayıt dışı kalmasına yol açmaktadır. Aslında uluslararası rekabette başarılı olabilmenin yolunun, insana yatırımdan geçtiğine inanan Türk deri konfeksiyon sektörü hem kayıtlı istihdama yönelerek kayıtlı ekonomiye olan katkısını arttırabilmek hem de

¹⁷ DPT, **Deri ve Deri Mamülleri Sanayi, Özel İhtisas Komisyonu Raporu**, Ankara, 2000, s.93.

istihdam maliyeti yükünü azaltabilmek için, bir istihdam teşviki önerisi hazırlamış bulunmaktadır.

1998 yılı Mart ayında sektörü kayıtlı çalışmaya teşvik etmesi amacıyla Deri sektörüne Yönelik İstihdam Teşviki taslaklar Dış Ticaret Müsteşarlığına (DTM) sunulmuş ve DTM tarafından değerlendirilerek, yasal süreçten geçmek üzere Yüksek Planlama Kurulunun (YPK) gündemine kadar gelen söz konusu istihdam teşviki YPK 'nın gündeminden geçememiştir.¹⁸ Özellikle, dericilik sektörünün Türkiye’de istihdam edilen elemanları eğitim seviyesi yönünden çok düşük ve kalifiye nitelikleri olmayan elemanlardan oluşmaktadır.¹⁹ Bu durum, sektörün elemanlarının seviyelerinin yetersiz olması birçok idari, finansal ve teknolojik sorunların ortaya çıkmasına sebep olmuştur.

1.3.4. Dericilik Sektöründe Maliyetlerin Yüksek Olması

Dericilik Sektörünün son zamanlarda, yurtdışından hammadde alımı ve ülkenin enerji üretimindeki sorunları dolayısıyla enerji kullanımının pahalı olması gibi faktörler, maliyetlerin yükselmesi sorununu ortaya çıkarmıştır. Deri ve deri ürünleri sanayiinde maliyetlerin önemli bir bölümünü hammadde maliyetleri oluşturmakta ve hammadde olarak kullanılan hamderinin büyük bir bölümü dış pazarlardan sağlanmaktadır. Bu nedenle, sektörde satışların maliyetindeki değişimler, dünyadaki hamderi fiyatlarından büyük ölçüde etkilenmektedir. Ancak, sektördeki firmalarda satışların maliyetinin net satışlar içindeki payı, 1996 ve 1997 yıllarında % 81 dolayında iken, yılın ikinci yarısından sonra dünyada hamderi fiyatlarının düşmesine rağmen, 1998 yılında, % 84’e yükselmiştir. Ancak bu da, sektördeki firmaların net satışları içinde yer alan ticari mal maliyetlerindeki yüksek artıştan kaynaklanmıştır. Sektörün bu yılda satışların canlanacağı beklentisiyle yüksek fiyattan ticari mal alımına gitmeleri, ticari mal maliyetlerinin reel olarak % 44 oranında artmasına ve satışlar içindeki payının %14’den % 19’a yükselmesine neden olmuştur. Bu durum Tablo 12’de ayrıntılı olarak ortaya çıkmaktadır.

Tablo 12.Dericilik Sektörü Gelir Maliyet Yapısı

YÜZDE	1996	1997	1998
Y.Dışı Satışlar / Net Satışlar	27,3	32,0	31,2
Satışların Maliyeti/ Satışlar	81,1	81,6	83,8
Brüt Kar Marjı	18,9	18,4	16,2

¹⁸ DPT, a.g.r., s..9.

¹⁹ Hidayet ACAR, M.Emin MERTER, “ Ülkemizdeki Dericilik Sektörünün Gelişmesi,Sorunları ve Çözüm Önereleri”Deri Dünyası Sayı:..9 s.19

Faaliyet Giderleri/ N. Satışlar	6,4	6,4	7,0
Faaliyet Kar Marjı	12,5	12,0	9,2

Kaynak: TCMB, **Sektör Bilançoları**, Ankara, 1999, s. dc. 16.

Dericilik sektöründe, özellikle üretim maliyetlerinin yüksek olmasının nedeni, Türkiye’de halihazırda, sanayiide kullanılan elektrik maliyeti açısından en pahalı Avrupa ülkesi olmasındandır. Bu, sektörün verimliliğini olumsuz etkilediği gibi, özellikle yeni gelişen Çin, Hindistan ve AB ülkelerine karşı rekabet avantajını yitirmesine de sebep olmaktadır.²⁰

1.3.5. Dericilik Sektörüne Ekonomik Krizlerin Olumsuz Etkileri

Dericilik sektörünün bugünkü sorunlarının temelini, 1996 yılında dünyada ortaya çıkan finansal krizin ve özellikle, Rusya’daki yansıması oluşturmaktadır. Bu durum, sektörün sorunlarının kronikleşmesi etkisini göstermesine sebep olmaktadır.

Rusya’da yaşanan kriz, Laleli başta olmak üzere Türkiye’de etkisini göstermeye başlamıştır. Daha önceleri mallarını peşin para karşılığı verdiklerini, sonraları ise karşılıklı güven çerçevesinde, Ruslar’ a 3 aya kadar kredi açtıklarını belirten Laleli esnafı borcu olan Rusların ortadan kaybolduğunu, pazarın birden bire kesildiğini, günü kurtarmak için %50’lere varan indirim yaptıklarını ifade etmektedirler. Rus pazarlarına yöndedikleri için yerli müşteriye de kaybettiklerine değinen Laleli esnafı, satışlarda %80’lik düşüş olduğunu, şu anda borç ödemeye çalıştıklarını, iflasların başlayacağını dile getirmektedirler. Ruslara 70 ile 100 bin \$ kaptıran esnaf sektöre kayıtlı olmadığı için hak, iddia edememektedirler. Rusya Federasyonunda yaşanan son gelişmelerin Türkiye’yi daha fazla olumsuz yönde etkilememesi için devletin tanıtımla ilgili olarak sektörümüze destek vermesi gerektiğini belirten sektörün öncüleri yıllardır üzerinde durulan beyan sisteminin mutlaka uygulamaya girmesinin en önemli tedbirlerden biri olduğunu belirtiyorlar. Tasdik yetkisinin yeni kurulmuş olan sektörel Deri Dış Ticaret Şirketi’ne veya ihracatçı birliklerine verilebileceği gümrüklerimizde uygulanan birçok sıkıntılı bürokratik işlemlerin önlenmesi gerektiği de öneriler arasındadır. Eximbank kredilerinin artırılmasının, enerji ve istihdam teşviki verilmesinin önemine de değinen sektörün öncüleri, bu tedbirler alındığı takdirde, krizin sektör üzerindeki etkilerinin azalacağını belirtilmektedir. Rusların iyi eğitilmiş ve kültürlü oldukları, ülkede alt yapı çalışmalarının bittiği, bu yüzden vergi toplamada ve üretimi arttırmada gösterilecek çaba ile Rusya’nın krizi kolay atlatabileceği görüşüne herkes katılıyor. Başka bir yaygın kanaatte,

²⁰ DPT, **a.g.r**, Ankara, 2000, s. 94.

Rusya'nın son beş yıldır yaşadıklarını Türkiye'nin 15 yıl önce yaşadığı ve Rusya'ya deneyimleriyle yardım edeceği bir alternatiftir. Bu da Rusya'da yatırım yapmayı gerektirmektedir. Yani Rusya'da üretim fırsatı, krizin yarattığı yeni bir şans olarak değerlendirilmektedir.²¹

Rusya'daki kriz deri sektöründeki kapasitelerin asgari düzeye inmesine sebep olmuş ve Rusya'ya güvenerek yatırım yapmış işletmeler bugün banka borçlarını ödemekte zorlanmaktadır. Esasen büyüklüğü ne olursa olsun tek alıcıya güvenerek çalışan sanayii işletmelerinin durumu hiçbir zaman sağlıklı değildir. Sanayii müesseseleri alıcılarının sayısının yetersiz olduğu, yeterli olması halinde de doğru bir pazarlama yöntemiyle çalışmadıkları tesbit edilebilmektedir. Bu bakımdan deri sanayimizin bazı işletmeleri tek pazara güvenip diğerlerini ihmal etmekle yanlış yapmışlardır.²²

1.3.6. Dericilik Sektöründe Dış Ticaret Sorunları

Sektörün performansı önemli ölçüde ihracata bağlıdır. Bu nedenle yurtdışı talepteki değişiklikler sektörün başarısını etkilemektedirler. Kayıtlı ihracat tutarı ile toplam ihracatımızda %1.66'lık bir paya sahip olan sektör, bavul ticareti rakamlarının da bu tutara eklenmesi ile payını yaklaşık % 10'lara çıkarmaktadır. Sektörde 1999 yılında 442.6 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilmiştir. Son yıllarda özellikle Rusya Federasyonu, Merkezi ve Doğu Avrupa ülkeleri ile diğer BDT ülkelerinden gelen turistlere yönelik satışlar ile deri sektörü ülkemize net döviz girdisi sağlar hale gelmiştir. Sektör tek bir ana pazara bağlı olarak gelişimini hızla sürdürmüştür. Fakat turistlerin çeşitli nedenlerle başka ülkelere yönelmelerinin yanı sıra dünya ülkelerinde özellikle de Rusya Federasyonu'nda yaşanan ekonomik krizlerde deri sektörünün ihracatı olumsuz yönde etkilenmektedir. Resmi ihracatın %31.9'u Almanya, %14.9'u Rusya Federasyonu, %10'u Fransa'ya gerçekleştirilmektedir. İhracat yapılan diğer pazarlarımızı ise bazı Orta ve Doğu Avrupa ülkeleri ile BDT ülkeleri oluşturmaktadır.²³

Deri ve deri mamulleri sektöründe en önemli ihracat kaleminizi deri giyim eşyaları oluşturmaktadır. Son yıllarda, deri giyim eşyası ihracatımız en önemli pazarımız olan AB ülkelerinde pazarın doyuma ulaşmış olması ve rakip ülkelerin yoğun rekabetinden dolayı ihracatımız gerilemektedir. 1999 yılında deri giyim ihracatı 231.8 milyon dolardır. 1999 yılında deri giyim ihracatımız bir önceki yıla göre %20.1 oranında azalmıştır.

Türkiye'nin deri giyim eşyası ihraç ettiği ülkelerin başında Almanya gelmektedir. Bu ülkenin toplam deri giyim ihracatımızdaki Pazar payı %42

²¹ DERİ, "**Rusya Krizi Türkiye'yi Sarstı**", Yıl:14, Sayı:166, Eylül 1998,s.34.

²² Alber BİLEN, "**Krizin Ardından Gelenler**",Deri, Yıl:16, Sayı:170, Ocak 1999,s.31.

²³ Deride Hayat, "2000'li yıllarda deri sanayisinin sektörel sorunları" Sayı:4 Yıl:1 Ekim 1998 s.4

civarındadır. Ancak bu ülkeye yapılan ihracat 1994 yılından itibaren düşme eğilimine girmiştir.

Sektörün ihracat açısında gelişmişlik düzeyi yetersiz olmakla birlikte, özellikle İspanya, Portekiz gibi Avrupalı üreticilerle rekabet edebilecek büyük bir arz potansiyeli vardır. Ancak bu potansiyel dünyada bilinmemektedir. Özellikle İspanya, Portekiz ve İtalya gibi Avrupalı ayakkabı üreticisi ülkelerle rekabet etmemiz için sektörün tanıtımının yapılması gerekmektedir.

1.3.7. Dericilik Sektöründe Pazarlama Sorunları

İzmir bölgesi deri üreticileri, mamullerinin hemen hemen tamamını ihraç etmekte, yarı mamul olan işlenmiş ham deri ve deri konfeksiyon ürünlerinin %50' si Lale' li piyasasında, diğer %50' si de Ege bölgesindeki turistik yerlerde satılmaktadır. Bölge deri üreticileri, üretimin büyük kısmının Rusya Federasyonu ve diğer Doğu Blok' u ülkelere yönlendiğini belirterek İstanbul' daki bavul ticaretinin kendileri için büyük önem taşıdığını ifade etmektedirler.

Türk deri sanayii ürünleri yoğun olarak tek pazarda fakat diğer ülkelere de satılmaktadır. Bu bağımlılıktan sektörü kurtaracak alternatifler aranmalıdır. Konu bu bakımdan değerlendirildiğinde, hem coğrafi olarak yakın hem de gümrük birliği çerçevesinde tercihli ticaret ilişkilerimizin olduğu Avrupa Birliği ülkeleri ile ilişkileri yoğunlaştırılması öncelikli hedeflerimizden olmalıdır.

Ticari bağımlılığımızın kuvvetli olduğu AB'ne yapılan deri ihracatında 1998 yılında, bu ülkelerin başka ülkelere mal almaya başlaması ile, %6,5' lik bir düşüş olmuştur. Bunun nedeni, bilindiği üzere uluslararası ham deri fiyatlarının düşme eğiliminden zamanlama olarak yararlanamayan sektörümüzün fiyat rekabetinde dezavantajlı konuma düşmesinden kaynaklanmıştır. Ancak 1999 yılı ve ileri ki dönemlerde hammadde maliyetlerindeki dezavantajımız ortadan kalkmış olacağından, bu ülkelerde rekabet gücümüz yükselecektir. Bu savdan hareketle yurtdışında düzenlenen fuarlar organizasyonlarına oldukça önem vermeliyiz.²⁴

AB'nin yanı sıra gelişmiş ve istikrarlı pazarlardan ABD ve Kanada özellikle deri konfeksiyonunda diğer potansiyel pazarlarımızdır. Bu potansiyeli, 1998 yılında ABD' ne gerçekleştirilen deri ürünleri ihracatı %39,2 oranında, Kanada' ya gerçekleştirilen deri ihracatı ise, %70 oranında artış göstermesinden tahmin edilebilir. 1,5 milyar nüfusu ile ticari kapasiteleri yüksek olan ülkelere Çin ile ticari ilişkilerin ihmal edilmemesi gerekiyor.

²⁴ Deride Hayat, "2000'li yıllarda deri sanayisinin sektörel sorunları" Sayı:16 Yıl:2 Ekim 1999 s.15

Çin’ de hammadde ve işgücü fiyatlarının düşük olması nedeniyle deri konfeksiyonunda rekabet şansımız yüksek değildir. Ancak bitmiş deri ihracatında alternatif olabilir. Bu ülke ile ticari ilişkilerimiz geliştirmek için 1999 Ekim ayında Şangay da bir fuar yapılmıştır. Türk deri sektörünün önünde muhtelif alternatif pazarlar bulunmaktadır ve bu pazarlarda temas olanağı yaratmak üzere sektörümüzün tanıtım faaliyetlerini sürdürmesi lazımdır. Örneğin Bulgaristan' a yapılan ihracat %31,6, Çek Cumhuriyetine %91,5, Kazakistan' a %120 civarında artış göstermiştir. AB ülkelerinden İspanya’ da ihracatımızın, tanıtım faaliyetlerinin etkisiyle, önemli ölçüde arttığı başka bir ülkedir.²⁵

Türk deri ürünleri ihracatına hedef ülkelerin büyük çoğunluğunu eski SSCB Cumhuriyetleri ve Doğu Avrupa ülkeleri oluşturmaktadır. Söz konusu hedef ülke pazarlarına daha ciddi bir şekilde girilmesi için tanıtım faaliyetlerinin artırılması gereklidir. Diğer taraftan deri sektörünün ihracata BDT ülkeleri ve Doğu Avrupa ülkelerine yönelmesi söz konusu olmakla beraber pazarla ilgili alınacak önlemlerde başta Almanya olmak üzere AB ülkelerinin ihmal edilmemesi gerekmektedir. Daha önceki yıllarda, hammadde fiyatlarındaki artış sonucu, ihracatımızın azaldığı Avrupa pazarı özellikle, 1998 yılında Asya krizinin de etkisiyle ucuzlayan hammadde fiyatları ile birlikte, sektör tekrar Avrupa pazarına girmeye başlamıştır.

Hızla gelişen ayakkabı ihracatı sektörü yeni pazarlar bulmaya ve mevcut pazarlardaki pazar payımızın artırılmasını zorlamaktadır. Mevcut pazarlarımızdan Polonya, Türk ayakkabı sektörü için çok stratejik bir görünüme sahiptir. Bununla beraber, bu ülkede uygulanmakta olan gümrük vergileri Türkiye' nin bu pazarlara girmesini engellemektedir. Türkiye' nin bu pazardaki rakipleri olan AB ülkeleri ve İsrail’in bu ülkeyle tercihli anlaşmaları nedeniyle daha düşük oranlı gümrük vergilerinin uygulanması pazardaki payımızı tehdit etmektedir.

1.3.8. Dericilik Sektöründe AR-GE Faaliyetlerindeki Yetersizlikler

Dericilik sektörü, dünyada yaşanan hızlı teknolojik değişimi yakalayabilmek için, ar-ge çalışmalarını arttırmaya çalışmaktadır. Deri konfeksiyon sektöründe, bu çalışmaların somut sonuçları elde edilmiş ve bu alanda ar-ge faaliyetleri , önemli bir yer kazanabilmiştir. Giysilik deri üretiminde yıllar önce rüşünü kanıtlamış ve dünyanın bir numaralı ülkesi konumuna gelmiştir. Ayakkabı ve Sariciye dallarında ise, ar-ge çalışmalarına yeni başlanmıştır. Ancak bu gelişmeleri sürdürebilmek ve

²⁵ Deri Dünyası, “Deri sektörü sorunları ve çözüm önerileri” Yıl:7 Sayı:28 Ocak 1997 s.43-44

dünya deri sektörünün liderleri arasına girmek için gerekli alanların bazıları ihmal edilmiş ya da gerektiği kadar ilgi gösterilmemiştir. Son 10 yılda sektörün yaşadığı sıkıntılar, zorluklar ve halen devam etmekte olan, teknolojik yenileşme çabaları uzun dönemde sektöre, olumlu katkılar sağlayabilecektir.

Körfez krizinin etkisinin yanı sıra İstanbul/Kazlıçeşme ve İzmir/ Yeşildere deri sanayilerinin organize sanayi bölgesine doğru yer değiştirmek zorunda kalması ar-ge harcamalarına yeterince önem vermelerini engellemiştir. Kaliteli ve firesi az bir üretim yapmak istiyorsak öncelikle standart deri üretebilmemiz gerekir. Standart deri kavramı ham deriden başlıyor. Deriden mamul eşyanın tüketiciye ulaşacağı formunun gerektirdiği teknik özellikler derinin işlenmesinde dikkate alınması gereken bir takım koşulları da belirler.

Ana hatları itibariyle derinin hayvanın sırtından düştüğü andan itibaren son ürünün gerektirdiği koşullara uygun olup olmadığının belirlenmesi derinin büyüklüğü, ağırlığı, kıl veya yün özellikleri, yüzüm kalitesi gibi fiziksel özellikler derinin daha sonraki işlemlerinde dikkate alınacak önemli hususlardandır.

Standart deri, yüksek verim ve kalite demektir. Dolayısıyla düşük maliyet ve pazar avantajı sağlar. Ancak standart deri üretebilmek için yeterli bir AR-GE çalışması yapmak gerekir.

Türkiye de ayakkabı sektörü ile ilgili faaliyet gösteren hiçbir eğitim kurumu bulunmamaktadır. Diğer taraftan son yıllarda konu ile ilgili yoğun çabalar sonucu, Türkiye Ayakkabı Sanayicileri Derneği ile Türkiye Ayakkabı Sanayicileri Federasyonu kurulmuştur. Ayrıca ürün çeşitlemesinin sağlanması için Ayakkabı Tasarım Yarışması düzenlenmiştir.

İKİNCİ BÖLÜM

2. RİSK SERMAYESİ

Ekonomik girişimlerin ortaya çıkmasında, girişimi ortaya koyan kişilerin işe atılma cesareti, işle ilgili temel fikirleri ortaya koyma, gerekli teknolojik atılımları yapma yeteneği ile birlikte bunları yapabilecek yeterli finansmanın sağlanması gerekmektedir. Yine işletmelerin belirli dönemlerde finansal sorunlarının aşılmasında, kredi riskinin yüksek olmasına rağmen, yeni finansman kaynaklarına ihtiyaç vardır. Bundan dolayı ortaya çıkan finansman tekniklerinden birisi de, risk sermayesidir.

2.1. RİSK SERMAYESİNİN TANIMI

Ülkelerde ekonomik gelişmenin sağlanmasında, yeni girişimlerin olması ve girişimlerin gelişmeye ivme kazandırması gerekmektedir. Yeni girişimler, risk unsurlarını fazla taşıdığından dolayı faaliyetlerine finansman kaynağı bulmakta güçlük çekecektir. Bu güçlük dünyada finansman kaynaklarına yenilerinin eklenmesine sebep olmuştur.

RS, gelişme potansiyeli yüksek olan ve özellikle teknolojik yeniliklere yönelik olarak gerçekleştirilen projeleri destekleyen bir finansman yöntemidir. RS'nin temel amacı yüksek gelişme potansiyeline sahip olan ve rekabet üstünlüğü bulunan işletmelere uzun vadeli yatırımlar yapmaktır.²⁶

Literatürde RS, cesaret sermayesi, girişim sermayesi, risk kapitali ve benzeri isimler verilen Venture Capital ; dinamik yaratıcı olan ancak yeterli finanssal gücü olmayan girişimcilerin yatırım fikirlerini gerçekleştirmelerine imkan tanıyan bir yatırım finansman biçimidir.

RS ile ilgili yapılan çalışmalar incelendiğinde bir çok tanım görülmektedir. RS firmaların başlangıç ve riskli dönemlerinde başvurdukları bir finansman yöntemidir. RS, yüksek gelir arayan fakat aynı zamanda yüksek riski de göze alabilen sermayedir.²⁷

RS; profesyonel finansal aracı kuruluşlar aracılığıyla gelecek vaat eden şirket veya projelere yapılan tüm riskli sermaye yatırımlarıdır.²⁸

²⁶ Tülay ZALMOĞLU “Risk Sermayesi ve Türkiye’de Uygulama Olanakları” SPK Yayınları Yayın No:19 1995 s.3

²⁷ Tülay ZALMOĞLU , a.g.e. s.4

²⁸ Oktay AYDIN, BAŞ , Melih “ 2000’li Yıllara Doğru Risk Sermayesi ve Türkiye için Bir Model Önerisi”, İzmir 3. İktisat Kongresi Bildirisi 1992 s.2

Dinamik, yaratıcı, risk almaya hazır, ancak finansal gücü yeterli olmayan girişimcilerin yatırım fikirlerini gerçekleştirmeye olanak sağlayan bir finansman biçimidir.

RS kısaca yeni fikir, buluş ve teknolojik yeniliklere ticari bir ürün elde edebilmek amacı ile çok yönlü olarak desteklemek şeklinde de özetlenebilir.²⁹

Bir başka tanıma göre, RS finans yönetimi, iyi bir iş kurma fikrine ve bilgisine sahip ancak yeterli yada hiç parası olmayan bir kişiye ya da kişilere fikirlerini gerçeğe dönüştürmek için gerekli finansmanı bulma olanağı sağlayan bir modeldir.³⁰

Başka bir deyişle RS; gelişme potansiyeli olan ve özellikle teknolojik yeniliklere dönük projeleri destekleyen bir finansman yöntemidir. Bu tür yatırımlar, yüksek risk taşımakla birlikte gelecekte ortalamanın üzerinde kar sunmaları beklenir.

2.2. RISK SERMAYESİNİN GELİŞİMİ

Bugünkü anlamda ilk risk sermayesi (RS) uygulamaları A.B.D.' de 1950'li yıllarda "Venture Capital " olarak gündeme gelmesine rağmen risk sermayesinin geçmişi çok eskilere dayanmaktadır. Risk sermayesine eski Asur'da "Naruqqum", Bizans'ta "Chreokoinonio", Roma' da "Roman Sea Loan", Musevi aleminde "ısqa", Ortaçağ Avrupasında "commenda", Cenova' lı denizciler arasında ise "Karati" denirdi. İslam dünyasında ilk kez 7. yüzyılda Hz. Ömer döneminde "Muşaraka" olarak karşımıza çıkmaktadır.³¹

Anadolu'da RS'nin uygulandığına ilişkin, Bursa'da bulunan 17. yüzyıla ait 32 adet belge en önemli kanıttır. Yöntemin günümüze ulaşan yansımalarına ilişkin bir örnek olarak Ege Bölgesindeki bütün yetiştiricileri tarafından kullanılan Ortakçılık sistemi gösterilebilir .³²

Ancak tarihi süreç içerisinde görülen benzeri uygulamalar RS'ne ilişkin kurumsallaşmamış örneklerdir. Gerçek anlamda kurumsal RS uygulamaları 19. yüzyılın başlarında İngiltere'de endüstri devrimi sırasında projelerin finansmanında kullandıkları fonlara dayanmaktadır.

Amerika Birleşik Devletlerinde ortaya atılan RS kavramı önce bu ülkede sonra İngiltere ve Japonya da uygulanmıştır. Amerika Birleşik Devletlerinde

²⁹ Ülkü DAĞDELEN, "T.Halk Bankasına Sunulan Rapor", Ankara, 1992, S.2

³⁰ Halil SARIASLAN, "Venture Capital Finansman Modeli ve Türkiye'de Uygulama Olanakları" ASO Dergisi, Nisan(1992) S.1

³¹ SEVİN, Nuri "Naruqqum'dan Venture Capital'e" Capital Dergisi, Mart 1993. s. 38

³² EROL, Cengiz "Faizsiz Kredi Modeli, Venture Capital Finansman Modeli" Bankacılar Dergisi, S.8, Nisan 1992, s.28

İkinci Dünya Savaşı öncesinde RS yatırımları; varlıklı şahıslar, paralarını değerlendirmek için bu sektörde resmi anlamda önemli bir adım atamamışlardır. Ancak aynı yıl “Federal Reserve System “ tarafından küçük firmaların finansmanı konusunda çalışmalar yapılmıştır. Bu çalışmalar sonucunda küçük firmaların, kısa vadeli fon ve işletme sermayesi gereksinmelerinin ticari bankalar ve “Small Business Administration” tarafından karşılandığı ancak uzun dönemli fonlara ve öz kaynağa olan taleplerin karşılanmadığı saptanmıştır. Bu nedenle “Small Business Investment Act” yürürlüğe konulmuş ve bu kanun ile SBA iznine ve denetimine tabi kar amacı güden küçük ölçekli özel sektör firmaları oluşturulmuştur. Aynı zamanda bu sektöre yapılacak olan özel sektör yatırımlarını teşvik etmek amacı ile vergi indirimleri getirilmiş ve borçlanma olanakları artırılmıştır.

1962 yılında 600 adet SBIC kurulmuştur. Bu yatırımlardan büyük başarı beklenmesine rağmen sektördeki yöneticilerin ve analistlerin yeni sektörün çalışma mekanizmasını gerçek anlamda anlamadıkları görülmüş ve bir çok firma sermaye yetersizliği nedeniyle faaliyetlerine son vermiştir. 1960’lı yılların sonlarına doğru ise küçük firmaların sayısı, 300’ün altına düşmüştür. Sözü edilen bu tür küçük firmalar her ne kadar başlangıçta beklenen başarıyı gösterememişlerse de, RS sektörünün gelişmesi için önemli bir rol oynamışlardır.

Küçük işletmeler tarafından yapılan yanlışların dikkate alınmasıyla ve gelişmekte olan sermaye piyasalarından da faydalanmak amacıyla daha sonraları özel yapıda RS şirketleri kurulmaya başlanmıştır. Kamu bürokrasi’sine ve düzenlemelerine tabi olmayan bu firmalar 1960’lı yıllarda önemli ölçülerde başarılar elde etmişlerdir.

RS sektörü, son 10 yılda yeni sermaye oluşumunda, mevcut fonların bu sektöre aktarılmasında büyük aşamalar kaydetmiştir. 1983 yılında RS havuzuna 4 milyar \$’ın üzerinde yeni sermaye eklenmiş ve 2,8 milyar \$’ın üstünde (1000 şirkette) yatırım yapılmıştır.³³

2.3. RİSK SERMAYESİ KAVRAMLARI VE ETKİLEYEN UNSURLAR

RS, farklı unsurları bünyesinde taşımaktadır. Bu unsurların teknoloji, yatırım ve girişim yönleri bulunmaktadır. Bu açılardan bünyesinde farklı kavramları da içermektedir.

³³ James W.HENDERSON, *Obtaining Venture Financing, Principles and Practices*, Heath and Company, USA 1988, s 225-256

2.3.1. Risk Sermayesi'nin Temel Özellikleri

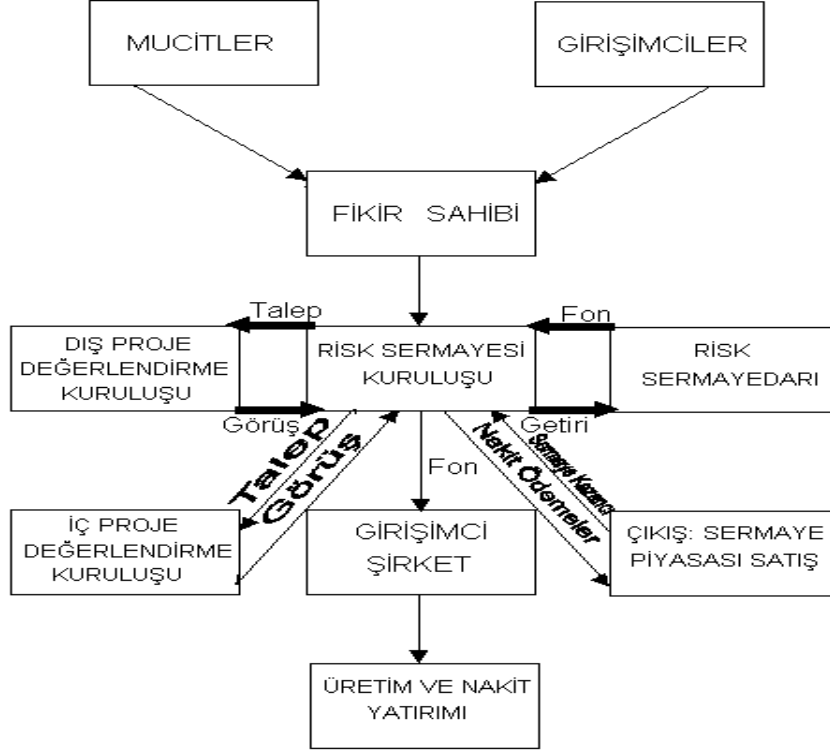
Yatırım projesi, gelişme potansiyeli gösteren yeni teknolojileri ve malların üretimini içermeli, dinamik, yaratıcı ve orta büyüklükteki firmalara yönelik olmalıdır. Bu tür firmalar yaratıcı ve girişimci dinamik yapılarına rağmen, ölçekleri ve varlıklarının yetersiz olması nedeniyle, verimlilik beklentisi yüksek olan projelerini sermaye ve para piyasaları aracılığıyla finanse edememektedirler. Böylece RS bu türdeki firmalara yapılan yeni yatırımlar olarak önem kazanmaktadır.

RS'nin kapsamı yatırımlarla sınırlı değildir. Girişimci aynı zamanda yönetsel bilgi birikimini ve deneyimini kullanmakta, aktif olarak firmanın fizibilite çalışmalarına, kuruluşuna ve yönetimine de katılmaktadır. Bu durum iki nedenle açıklanabilir. İlki, küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin yönetsel deneyimleri RS şirketine oranla daha azdır. Diğerisi ise, RS şirketi riski azaltmak için firmayı kontrolü altında tutmak isteyebilir. Yatırım hisse senedi karşılığı yapılmalıdır. Bu anlamda yatırımcı için büyük risk söz konusudur. Ancak projelerin iyi bir incelemeye ve elemeye tabi tutulması bu riski azaltır.

RS yatırımları uzun vadelidir. (5-10 yıl) Risk sermayedarı(venture capitalist), finanse ettiği firmanın gelişmesi ve ticari başarılarıyla önemli bir sermaye kazancı (capital gain) elde etmek amacı ile yatırım yapmaktadır.

RS yatırımları yüksek veya düşük teknolojiyle çalışan alanlara yapılabileceği gibi, firmanın gelişme sürecinin herhangi bir aşamasında da yapılabilir.

Şekil 1.Risk Sermayesi Finansmanında Taraflar Ve Taraflar Arasındaki İlişkiler.



Kaynak: O.AYDIN-İ.M.BAŞ, 2000'li Yıllara Doğru Risk Sermayesi ve Türkiye için Bir model Önerisi, III.İzmir İktisat Kongresi Tebliği s.2

2.3.2. Risk Faktörleri

RS, bir finansman tekniği olarak, ekonomik fırsatları yakalama imkanı sağlamasına rağmen, aynı zamanda birçok tehlikeli faktörünü de içermektedir. Bu kavramların açıklanması, RS'nin anlaşılmasını kolaylaştıracaktır.

2.3.2.1. Risk Kavramı

Açık bir ifade ile risk fiilen gerçekleştirilebilecek verim ile ilgili belirsizlik, olarak tanımlanır.³⁴ Genel olarak risk, bir yatırımda, bir işletmede gerçekleşmiş bir başarısızlık değil, yalnızca bir başarısızlığa uğrama

³⁴ ERDOĞAN, a.g.e, S.252

ihtimalidir. Ve bu ihtimali ifade eden bir kavramdır. Güncel konuşmalarda ise, genellikle risk ve belirsizlik eş anlamda kullanılmaktadır. Ancak iki kavram arasında, ihmal edilemeyecek bir fark bulunmaktadır. Her iki kavramda gelecekteki sonuçların net olarak bilinmeyeceği durumları anlatır. Nitekim risk kavramı ile nitelenebilecek durumlarda, gelecekteki olayların alternatif sonuçlarının ortaya çıkma olasılıkları bilinebildiği halde belirsizlik durumunda, gelecekteki bir olayın ortaya çıkma olasılığına ait alternatifler arasındaki dağılım hakkında net bir bilgi oluşturamamaktadır. Bu bakımdan risk kavramı ile nitelenebilecek durumlara ve gelecekteki olayların alternatif sonuçlara göre riske neden olan etmenler farklılıklar göstermektedir.³⁵

2.3.2.2. Teknolojik Risk

Girişimcinin yeni teknolojiler geliştirme ve uygulayabilmesi ile ilgili risklerdir. Araştırma Geliştirme (AR-GE) aşamasında ortaya çıkan teknolojik risk, yeterli deneyime sahip olamamaktan veya bu eyleme ayrılan fonun yetersizliğinden kaynaklanmaktadır.

2.3.2.3. Yönetim Riski

Bir çok risk sermayedarı pasif yatırımcı oldukları için yönetimin işleri başarılı bir şekilde organize edip, devam edebileceğini tahmin etmek isterler çünkü yatırımın başarısı yönetimin üretimi gerçekleştirip, satışı yapabilmeleri ile ilgilidir. Kimi risk sermayedarları ise aktif bir yatırımcı niteliğine sahiptir. RS yatırımlarında, risk sermayedarlarını etkin, aktif kılan husus, yönetim riskidir.

2.3.2.4. Finansman Riski

Üretim aşamasında ürünü pazara eksiksiz taşıyacak ek finansmanları temin edememe riskidir. Yani başlangıç aşaması sonucunda ortaya çıkan risktir. Mamül üretiminin başarılı bir şekilde tamamlanabilmesi ve pazara kesintisiz ve eksiksiz sunulabilmesi için, gerekli ek fonların bulunmasında güçlük çekilmemesi gerekir. Bu finansman yaklaşımı yatırımın riskini azaltırken, projenin de her aşamasına ait amaçlarının realize edilmesine imkan sağlar.

2.3.2.5. Üretim Riski

Kullanılan teknolojinin büyük ölçekli üretime elverişli olmamasıdır. Ürünün pazarlanabilirliği veya pazardaki talep değişikliklerine göre işletmenin

³⁵ Cevat SARIKAMIŞ, **Sermaye Pazarları**, Melissa Matbaacılık İstanbul 1995 S.157.

üretim hattını değiştirebilmesi ve ürün ömrünün kısıllığı veya modasının geçmiş olması ile ilgili bir risk türüdür.

2.3.2.6. Pazarlama Riski

Ürünün pazarlama aşamasındaki performansına bağlı olan bir risktir. Mamül'ün başarılı bir şekilde pazarlanmasıyla ilgilidir. Bu risk değerlendirilirken mamül'e olacak talep, pazarın büyüklüğü ve pazardaki rekabet ortamı üzerinde durulur. Bir yatırım yapılırken kurulmak istenen RS ortaklığına ivme kazandırılmadan önce risk sermayedarları, yatırımın cazibesi, yatırımın finansal yapısı ve yatırımın olumlu sonuçlanma şansının veya şanssızlığının neler olduğuna karar verirler.

2.3.2.7. Demode Olma Riski

İleri teknoloji içeren yaşam süresi kısa olan ürünlerde Pazar dinamiklerinin yeterli satış hacmine ulaşmadan ürünü demode etme riskidir. Bu durum özellikle elektronik ve bilgisayarda görülmektedir. Risk şirketleri bu tür projelerde daha kısa bir yatırım süresi öngörmektedirler.³⁶

2.3.3. RS'nin İçerdiği Unsurlar

RS'nin mucit, girişimci, Risk sermayedarı ve RS sağlayanlar olmak üzere değişik unsurları bulunmaktadır.

2.3.3.1. Mucit

Mucit (Inventor); İcat eden türeten kimse anlamında olup teknoloji alanında belirli bir sorunun fiilen çözümünü sağlayan düşüncenin sahibi olan kişidir. İcat ise türetmek, çıkarmak, ihtira etmek, uydurmak anlamına gelmekte olup, teknoloji alanında belirli bir sorunun fiilen çözümünü sağlayan kişinin ifade ettiği düşüncedir. Yenilik, teknik buluşlar ve icat etme ile yakından ilgilidir. Örneğin, yenilik yapmak fiilini açıklarken önce icat etmek kavramından bahseder ve icat etmeyi “düşünce gücü ile herhangi bir şeyi meydana getirmek” olarak tanımlamıştır. Yenilik yapmayı ise, “bir takım yeni faaliyetlere girme, mevcut olan durumda bazı değişiklikler yapma” olarak ifade etmektedir.³⁷

Mucit, yenilik, icat ve teknoloji arasında yakın bir ilişkinin var olduğunu; yenilikten söz edebilmek için yapılan her icadın veya üretilen bir şeyin uygulanabilirliğinin bulunması gerektiği ve bir icadın yeniliğe

³⁶ Rahmi KAYA, “Bir Finansman Modeli Olarak Risk Sermayesi ve Türkiye’de Uygulama Alanakları”, Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü, Yeterlik Etüdü, Ankara 1992 S.28-30

³⁷ Kürşat TUNCEL, Risk Sermayesi Finansman Modeli, SPK Yayını, Yayın No:37 ANKARA, 1996 s.3

dönüşebilmesi için ticari bir nitelik kazanması, elde edilecek fayda ile verimin artması gerekmektedir.

2.3.3.2. Girişimci

Yeni Pazar, yeni tedarik, ve finansman kaynakları bularak yeni ürünler yada üretim teknikleri, örgütlenme biçimleri gerçekleştirerek ekonomik gelişmenin öncülüğünü yapan, yeni refah üretme kapasitesi meydana getiren kişidir. Riskten kesinlikle kaçmayan başarılı olma azmine sahip yaratıcı bir kişi olan, girişimcinin önünde parasal ve kültürel engeller yer alır. Günümüzde iyi bir fikre ve girişimci ruha sahip kişilerin banka kredisi dışında başvurabilecekleri yollar da vardır. Örneğin, belli bir büyüklüğe ulaşmış şirkete ortak olarak şirketin geleceğine yatırım yapabilirler. Ya da RS şirketlerinden finansman sağlayabilirler. Holdingler, birikimi olanlar, TÜBİTAK, KOSGEB vb. gibi kuruluşlar projeleri beklemekteler ve yenilikçi kişiler fikirlerin peşinden, para sahibi olanlarda yeni fikirlerin peşinden koşmaktadırlar. Fikir ile para mutlaka bir yerde buluşmaktadır. 1900’lü yılların başında kurulan ve şu anda piyasa değeri 180 milyar dolar olan dünyanın en büyük fonu AIG’nin Türkiye’deki fonunun büyüklüğü 100 milyon dolar. AİG, yani talep eden şirkete ortak olarak şirketin geleceğine yatırım yapma işiyle ilgileniyor. Türkiye’de ayırdıkları fonu 500 milyon dolara çıkarmayı düşündüklerini belirtiyorlar. Bazen zorluda olsa sunulacak yeni ve iyi bir fikri olan girişimciler için her zaman finansman kaynağı sağlanabilmektedir.³⁸

2.3.3.3. Risk Sermayedarı

Risk sermayedarı, RS ortaklığı veya yatırımı için gerekli sermayeyi sağlayan gerçek veya tüzel kişilerdir.³⁹ Ancak RS sağlayan kurumsal risk sermayedarları ile kişisel risk sermayedarları arasında birçok farklılık söz konusudur. Her şeyden önce, kişisel risk sermayedarı, yatırım yaptığı işletmenin yönetiminde aktif rol alır ve işletmeyi yakından takip eder. Oysa kurumsal risk sermayedarı aktif rol oynamaz, yatırım yaptığı işletmelerde yöneticilik sağlar. Bir çok işletmeye yatırım yaparak da riski dağıtmaya çalışır.⁴⁰ Kurumlaşmış RS şirketleri, tasarruf sahiplerinden sağladığı kaynakları, fon ihtiyacı olan yenilikçi, buluşçu, genç, dinamik girişimcilere aktaran mali araçlardır.⁴¹

³⁸ Cengiz ERDAL “**Parlak bir fikir bulun sermaye sizi bulsun**” PLATİN Sayı 2000/10 Yılı 3 s.33-34

³⁹ M.İlker PARASIZ-Kemal YILDIRIM, **Uluslararası Finansman Teori ve Uygulama** 1.Baskı Ezgi Kitabevi, Bursa 1994, S.373. TUNCEL, a.g.s. S.4

⁴⁰ Ali CEYLAN.a.g.s. S.101

⁴¹ İlker PARASIZ-YILDIRIM a.g.e.s.S.373

2.3.3.4. Risk Sermayesi Fonu

RS fonu, risk yatırımında, çeşitli finansal araçların kullanılmasıyla proje finansmanına ihtiyaç duyan kişi veya kuruluşa sağlanan kapitaldir. RS fonlarını, değişik finansal kurumlar ve bu projeleri destekleyen kişiler sağlamaktadır.

2.4. RİSK SERMAYESİ AVANTAJLARI

Endüstri içinde kredi maliyetlerinin yüksek olması, kredi için özellikle geçmiş dönemlerin değerlendirilmesi, kredi kaynaklarının sınırlı olması gibi nedenlerle KOBİ kuruluşlarının mevcut kredi olanaklarından yararlanabilmeleri oldukça zordur.

RS sistemi yatırım yapan kişiye fazladan bir ek maliyet ve faiz yükü getirmeyen, yatırımcının projesini ve gelecek dönemlere ait projesini değerlendiren bir sistemdir. Birliktelik söz konusu olduğu için RS sisteminde girişimciye yönetim, planlama, örgütlenme, finans, üretim, pazarlama ve personel gibi konularda destek ve danışmanlık hizmetleri verilmekte işletmecilik alanında bilgi ve sermayenin kullanımı ile etkili kararların alınmasında yardımcı olunmaktadır.

RS sisteminde orta ve uzun vadeli öz sermaye katılımı sağlandığı için yatırımcıların, orta ve uzun dönem projeksiyonlar yapabilme imkanları vardır.

RS sisteminde sermaye pay geliri amaçlanmakta dolayısıyla kâr realizasyonu ile yatırımdan çıkış, hisselerin borsa ve diğer araçlarla elden çıkarılması ile gerçekleşmektedir. Bu nedenle yatırımdan çıkış aşamasında işletmeden fon çıkışı olmamaktadır.

RS sisteminde, birliktelik süresiz olmayıp, karlılık ve verimliliğe ulaşılması aşamasında yatırımdan çıkış amaçlandığından, birliktelik süresince oluşan kar, işletme bünyesinde tutularak yatırımcıya oto finansman olarak kullanma imkanı yaratılmaktadır.

RS sisteminde, yatırımdan çıkış genellikle borsa aracılığıyla gerçekleştiğinden küçük ve orta ölçekli işletme kuruluşlarının sermaye piyasalarına açılışları ve hisselerin bu piyasalarda işlem görmesi kolaylaşmaktadır. Sistem, dinamik ve yaratıcı yatırımcı girişimcileri harekete geçirerek tasarrufların verimli ve karlı yatırımlara dönüşmesini sağlamaktadır. Teknolojik yapılanma ilerleme ve yenilenmeye önemli katkılar sağlamaktadır. Borsaların etkinlik ve derinlik kazanmasına yardımcı olmaktadır. Yeni yatırımların sağlayacağı iş imkanları ile istihdam olanakları yaratılmasına yardımcı olmaktadır.

2.5. RİSK SERMAYESİ'NİN TÜRK EKONOMİSİNE YARARLARI

RS, yeni projelerin hayata geçirilmesi için, atıl paraların yeni projeler için kullanılmasını sağlayacak önemli bir finansman tekniğidir. Türkiye gibi Ar-Ge çalışmalarının yetersiz olduğu ve yeni teknik gelişmelerin yeterince desteklenmediği bir ülkede sağlayacağı faydalar aşağıdaki şekildedir:⁴²

- Kaynaklar daha rasyonel kullanılacak,
- Teknoloji transferi sağlayacak,
- Yabancı sermayenin daha hızlı girmesine yol açacak,
- Ticareti çoğaltacak,
- İhracatı arttıracak,
- Sermaye piyasasına yeni araçlar sağlayacak,
- Beyin göçü engellenecektir.

RS'nin başka bir amacında yatırım yapılan işletmenin hisse senetlerinin piyasa değerlerini yükselterek risk sermayedarı veya RS şirketlerinin hisse senetlerinin değerinin kar marjını yükseltecektir. Bu amaç RS şirketi ile birlikte yatırım yapılan işletmenin birlikteliğinin devamının yönetimin ve uygulanan yöntemin dinamizmi ile etkinliğini sağlayan en önemli unsurdur.⁴³

Türkiye'de özel sektörün sahip olduğu işletmelerin büyük çoğunluğu KOBİ şeklinde örgütlenmiştir. KOBİ'lerin en büyük sorunu yönetim konusunda danışmanlık hizmeti alabilecekleri kurumların ve finansal destek alabilecekleri kredi kurumlarının yetersiz olmasıdır. Bu durum, RS yatırımlarının Türkiye için daha önemli durumuna gelmesini sağlamıştır.

Türkiye'de KOBİ'lere finansal destek sağlamaya yönelik RS sisteminin ilk adımını oluşturan çalışma 1986'da kurulan Geliştirme ve Destekleme Fonu olarak biliniyor. 1990'da Dünya Bankası ile birlikte hazırlanan teknoloji geliştirme projesi çerçevesinde, ileri teknoloji yatırımlarının finansmanı amacıyla bir RS şirketinin kurulması gündeme geldi. 1991'de bu projenin bir parçası olarak Teknoloji Geliştirme Vakfı kuruldu. 1992'yılı programında RS'ne yer verildi ancak girişimler uygulamaya geçmedi. RS'nin oluşturulabilmesi için Dünya Bankası ve IFC'den destek alındı fakat yapılan çalışmalar daha çok ileri teknoloji yatırımına destek niteliğinde oldu. İleri teknoloji yatırımına destek sağlanması açısından bugün KOSGEB önemli bir görevi üstleniyor ve

⁴² Bekir YILMAZ a.g.m. S.38

⁴³ Rahmi KAYA, **Bir Finansman Modeli Olarak Risk Sermayesi ve Türkiye de Uygulama İmkânları**, Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı, Yeterlilik Etüdü, Ankara, 1992, s.49.

düşük faizli kredi ve fon aktarma yoluyla destek sağlıyor. Ayrıca TTGV, SPK ve TUBİTAK'da bu alanda çalışmalarını sürdürüyor. Günümüzde özellikle sermaye tabanı geniş olan bankalar bu çalışmaları ile gündeme geliyor. Türkiye'de de ilk RS yatırım ortaklığı Vakıfbank tarafından 1996'da kuruldu. Geçtiğimiz temmuz ayında 250 milyar TL olan sermayesini 500 milyar TL'ye çıkararak, sermayesinin %37.5'ini halka açtı. Vakıf Risk'in portföyünde üç şirket yer alıyor. İş Bankası'da RS kurma aşamasında. Buradaki en önemli nokta sermayenin büyüklüğü. Bu işe ne kadar önem verildiğini gözler önüne seriyor. Ancak RS'nin hak ettiği yere gelebilmesi için bir çok RS yatırım ortaklığına ihtiyaç vardır. Bazı büyük banka ve aracı kurumların bu yöndeki çalışmaları sürmektedir. Dolayısıyla yakın bir gelecekte, pazara yeni isimlerin gelmesi beklenmektedir.⁴⁴ Türk ekonomisinde, iddihar (saklı para) durumunda olan paranın, bulunduğu yerlerden alınıp, ekonomiye sağlayabileceği finansman alternatifi olarak, RS alternatif bir yere sahip olabilecektir. Yine genç bir nüfusa sahip olan Türkiye, yeni fikirlerin finansman imkanı bulabilmesi yönünden RS'ne ihtiyaç duyacağı bir gerçektir.

2.6. RİSK SERMAYESİ ŞİRKETLERİ TARAFINDAN SUNULAN HİZMETLER

RS şirketleri sadece finansman kaynağı değil aynı zamanda yönetim, teknoloji gibi alanlarda stratejiler ortaya koyan ve stratejilerin uygulanmasını sağlayan geniş bir yelpazede iş yapan kurumlardır. Bu özelliği olan RS şirketlerinin faaliyetlerini aşağıdaki başlıklar halinde sıralayabiliriz:⁴⁵

- İşletme stratejisinin belirlenmesi,
- Şirketin mali yapısının, periyodik olarak planlanması,
- Ortaya çıkabilecek muhtemel sorunların başlangıçta negatif eğilimler yoluyla tespit edilmesi,
- Bütçe sisteminin geliştirilmesi,
- Pazar problemlerinin çözümü,
- Maliyet kontrolünün sürekli izlenmesi,
- Nakit akımlarının yönetim ve kontrolü,
- Nakit ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla finans kuruluşları ile iş birliğinin yapılması,
- İşletme problemlerinin çözümü için danışman firmaların bulunması,

⁴⁴ Cengiz ERDAL “Parlak bir fikir bulun sermaye sizi bulsun” PLATİN Sayı 2000/10 Yılı 3 s.33-34

⁴⁵ N. Levine SUMMER, *Financial Analystss Handbook*, Dow Jones Irwin Inc. Illinois, 1975, S.32-33

- Pazarlama, yönetim, finans ve üretim dallarında kalifiye personelin bulunmasına yardım edilmesidir.

2.7. RİSK SERMAYESİ’NİN BAŞLICA ÖZELLİKLERİ

RS’nin diğer finansman ve yönetim tekniklerinden ayırdedilen, kendine özgü özellikleri bulunmaktadır. Özellikle, RS, yeni teknolojilere yatırım yapılması ve finansman riskinin yüksek olması gibi temelde özelliklere sahiptir.

2.7.1. Teknolojik Yeniliklere Yönelik Olması

RS yüksek getiriyi amaçlayan bir yatırım aracıdır. Ancak RS’nin yüksek kazanca ilişkin amacı, fırsatçılıktan doğmuş spekülative kâra yönelik olmayıp, bu kazanç teknolojik yenilik sonucu verimlilik artışından ortaya çıkan bir kazançtır. RS’nin bu yönü finansal piyasalardaki fonların dağılımı, yeni fikir ve teknolojilerin teşviki ile desteklenmesi, üretiminde verimliliğin yükseltilmesi gibi önemli fonksiyonları içermektedir.

2.7.2. Sermayeye Katılma

RS yatırımı esas olarak bir öz sermaye yatırımdır. Risk sermayedarı yatırım yaptığı şirkete bir alacaklı olarak değil bir ortak olarak girer. Bu çerçevede işletme yönetiminde söz sahibi olabilir. Ortaklık hisseleri yatırım başlangıcında görüşme ve pazarlıklar sonucu belirlenir. RS genelde geleneksel finans sisteminden kaynak bulmada sıkıntı çeken küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansmanına yönelik bir yöntemdir. RS yatırımı yalnız “öz sermaye benzeri” ve “değiştirilmez haklara sahip olmak” üzere yapılmaz. RS yatırımı her an paraya çevrilebilir borç ya da borçlanma ile de yapılabilir.⁴⁶

2.7.3. Yönetime Katılma

RS yatırımcısı yönetim riskini azaltmak amacıyla yönetime katılır. Burada amaç yönetim kontrolünü ele almak değil, yönetim ve organizasyonda destek sağlamaktır. RS yatırımcısı uzmanları aracılığıyla bu ölçüt çerçevesinde yatırımlarını denetler. Ancak RS şirketlerinin anlayışına göre yönetime katılmama veya dolaylı destek sağlama yollarından biri de izlenebilir.

RS yatırımı, yeni fikir, buluş ve teknolojik yeniliklerle büyümeye çalışan küçük ve orta ölçekli bir işletmenin hisse senetlerinin satın alınması; bu

⁴⁶ Ali CEYLAN a.g.e. S.98

satın alınan bir “öz sermaye” yatırımı olduğu ve bu ilişkinin de bir borç alacak ilişkisini ifade etmediğinden RS yatırımı bir müşterek girişimi ve yönetime katılma hakkını ifade etmekte olduğu söylenebilir. Bir bakımdan RS kuruluşu veya risk sermayedarı riski azaltmak ve kazançları arttırmak için geliştirdiği araçlardan biri de “yönetime katılmadır”.⁴⁷

2.7.4. Küçük İşletme Ve Hızlı Büyüme

Büyüklüğü ve kullandığı teknoloji ne olursa olsun, her türden firmaya RS yatırımında bulunulabilir. Ancak bir RS yatırımı belirleyen asli unsur, kazanç güdüsü olup, sermayenin yatırıldığı şirket⁴⁸ hisse senetlerinin, normali üzerinde bir değer artışı sağlaması veya sağlayamamasıdır. Normalin üstündeki bir değer artışı ise, büyümüş ve belli olgunluğa ulaşmış firmalardan ziyade, küçük ancak içerdiği teknolojik yeniliklerle çok hızlı bir büyüme potansiyeline sahip şirketler sağlayabilir.⁴⁹ RS denilince akla küçük ve orta ölçekli işletmeler, hızlı büyüme ve ileri teknoloji kavramları gelmektedir.

2.7.5. Uzun Vadeli Yatırım

Teknolojik buluş ile pazara sunulduğu noktanın arası ortalama olarak 7-10 yıldır. RS şirketi yatırım yaparken bu süre boyunca kazanç sağlayamamakta ve bu süreçte ek finansman yükleri ile karşılaşmaktadır. Bu nedenle RS yatırımları sabır, sağlam mali kaynak ayrıntılı incelemeye gereksinim gösterir.⁵⁰

2.8. RİSK SERMAYESİ’NİN KAYNAKLARI

RS, asıl niteliği yönünden bir ekonomik ve mali yönü olan, bir finansman tekniğidir. Finansmanın sağlandığı kaynaklar ve bu kaynakların kullanma stratejileri, finansal kaynakların getirilerinin hesaplanması RS yatırımlarının verimliliğini de artırabilecektir.

RS kaynağı olarak kullanılabilecek kaynak, piyasada atıl olarak bulunan bütün fonları kapsamaktadır. Risk sermayedarı sadece birikmiş tasarrufları değerlendirmek isteyen bireyler değil ağırlıklı olarak sosyal güvenlik kuruluşları özel sigorta şirketleri, bankalar, özel sektör kuruluşları ve kamu

⁴⁷ Ülkü DAĞDELEN a.g.r.S. 9-10

⁴⁸ Araştırmalar, mali iç karlılık oranının başlangıç aşamasındaki bir firma için %40 ın üzerinde olduğu, ancak firma büyüyüp olgunlaştıkça bu oranın %25 e kadar düştüğünü göstermektedir. Bu yüzden risk sermayedarları, şirketleri teknolojik gelişmenin erken aşamalarında finanse etmeyi tercih ederler. DAĞDELEN, a.g.r, S.12

⁴⁹ Ülkü DAĞDELEN a.g.e.. S.12

⁵⁰ Ülkü DAĞDELEN, a.g.e. S.52

kuruluşları gibi, fon sahipleridir. Çeşitli ülkelerdeki uygulamalar söz konusu kaynakların RS şirketlerinin finansmanına göreceli katkılarının sabit kalmayıp zaman içerisinde ülke şartlarına göre değiştiğini göstermektedir. 1983'lü yıllardan itibaren RS sisteminde hızlı bir yapı değişikliği olmaktadır. Bu değişim, sermayeye duyulan gereksinim sonucu RS şirketleri diğer RS şirketleriyle yatırım havuzları kurmaları ya da RS şirketleri anonim ortaklık haline dönüşerek hisse senetlerini borsaya kota ederek halka arz etmeleri şeklindedir. Bu yolla çok sayıda küçük ve orta büyüklükte işletmeyi finanse etmek ve böylece riski yaymak amaçlanmıştır. RS kaynakları başlıklar halinde sıralanmıştır.

2.8.1. Ar-Ge Ortaklıkları

AR-GE ortaklıkları RS endüstrisinin en yeni ve hızlı büyüyen kısmıdır. 1981 sonrası az sayıda büyük bankanın büyük projeleri finansmanında bu metoddan yararlanmaları ile yaygınlaşmaya başlamıştır. AR-GE ortaklıkları sınırlı sorumlu ortaklara iki temel yarar sağlamaktadır. Bunlardan ilki, AR-GE harcamaları vergiden düşülmektedir. Bu yolla lisans ücreti, sermaye kazancı sağlanabilmektedir. Sponsor firma araştırmanın yüksek maliyetini yaymakla geliştirilen teknolojinin kontrolünü kaybetmeyerek, borç veya sermaye ziyan etmeden AR-GE faaliyetlerini devam ettirerek yarar sağlar. AR-GE ortaklıkları katılımcı ortakların ihtiyaçlarını karşılama gerekliliğinden dolayı kompleks yapılara sahiptir.

Bir AR-GE ortaklığının 4 bileşeni vardır. Bunlar:

- Limited ortaklık ,
- Sponsor şirket,
- AR-GE kontratı,
- Buy-out anlaşması'dır.

AR-GE ortaklıkları genelde limited ortaklık olarak kurulurlar. Ortaklıkta kar ve zarar ortaklara dağıtılır. Zarar da diğer gelirlerden düşülmesi imkanına sahiptir. Sponsor firma, AR-GE faaliyetini fonlamak isteyen organizasyondur. Buy out bir satış anlaşması olarak, garantisiz bazda gerçekleştirilir.⁵¹

2.8.2. Üniversiteler

Teknolojiye yönelmiş girişimcilerin teknik yaratıcılıklarını geliştirmek için ortam sağlamayı amaçlamaktadır. Bunların çoğu üniversite bağlantılıdır. Girişim potansiyelinin ortaya çıkmasından sonra ucuz ofis, laboratuvar, bilgisayar, kütüphane olanakları risk sermayedarları ve bankalarla

⁵¹Sedat TÜRELİ, a.g.t.,s.35

görüşmelerin ayarlanması gibi olanaklar sağlarlar. Bu yapının içinde yirmi ya da yirminin üzerinde girişimci bulunur. Fon kaynakları, federal bütçe imkanları, üniversite, vakıf, eyalet, şahıs, şirket veya finansal kuruluşlardan sağlanabilir. Ayrıca piyasa ile üniversitenin ortaklığında kurulan bilim parklarından söz etmek gerekir. Üniversite yakınlarında kurulan bu parklar, teknoloji bazlı şirketlere AR-GE ve üretim faaliyetlerinde destek sağlamayı amaçlar.

2.8.3. Risk Sermayesi Devlet Fonları

Amerika da devlet destekli fonlar 1980 sonrası artmıştır. Yatırımın özellikleri eyaletten eyalete değişmiştir . Fon kaynağı sponsor eyaletin hazinesidir. Bazı fonların fedaral fonlarla da birleşmesi söz konusudur. Genellikle bu fonlar devlet dışı fonlar yetersiz kaldığında devreye girmektedir.⁵²

2.8.4. Şirketleri Risk Sermayesi'ne Bağlı Kuruluşlar

Büyük şirketlerin halka açık olmayan alt kuruluşları RS endüstrisinde önemli yer tutar. En büyük on RS kuruluşundan dördü Allstate Insurance Co, First National Bank of Chicago, Gm ve Citicorp'un alt kuruluşlarıdır. Bunların 1983 yılındaki yatırımı 300 milyon dolar civarındadır. Alt kuruluşlar çeşitli şekillerde organize olabilir. Firma bağımsız RS ortaklığı gibi kurulabilir. Ana şirketin sahip olduğu bir şirket gibi kurulabilir veya bir banka veya sigorta şirketinin bir departmanı olabilir. Ana şirket ise alt kuruluşun yatırımcı ortağı durumundadır.⁵³

2.8.5. İş Geliştirme Şirketleri (İGŞ)

İş Geliştirme Şirketleri özel RS fonları ile halka açık kapalı uçlu yatırım şirketlerinin geliştirilmiş bir türüdür. İGŞ'lerin yatırım ortakları aynı özel RS ortakları gibidir. Halka açık kurulur, ama buna rağmen halka açık RS firmaları gibi aynı kategoriye girer. Bunlar SEC tarafından düzenlenir ve özel düzenlemeye tabidir. Kazanılan gelirler üzerinden vergi ortaklıklarında, bu gelirler dağıtılsın dağıtılmasın sınırlı sorumlu ortaklara yansıtılmaktadır. İGŞ'ler buna kıyasla gerçekleşmiş gelirler dağıtılana kadar vergilenmez. İGŞ'lerin yöneticileri diğer halka açık şirketler gibi, şirketin hisse fiyatını göz önüne almak zorundadır. Bu fiyat şirketi net aktif değerlerinin bir fonksiyonudur. Bu tür bir istatistik kapalı uçlu yatırım fonlarına benzer bir şekilde hesaplanır. Böylece İGŞ' nin hisseleri indirimli ve veya primli

⁵² Sedat TÜRELİ, a.g.t. s.36

⁵³ Sedent Tüzli, a.g.t. s.35

fiyattan satılmaktadır. Bu şirketlerde indirimli fiyatla hisse satıldığında, sermaye artırımını geçerli bir sermaye sağlama yolu değildir. Çünkü piyasa fiyatı ile hisse mevcut yatırımlar için net aktif değerini sulandırır. Yatırım fonlarından farklı olarak İGŞ' ler aktiflerin %50 sine kadar borçlanabilmektedirler.⁵⁴ Bu özellikle kaldıraç kullanma imkanını sağlar. İGŞ' ler hisse senedi değişimleri ile yatırım ve ele geçirmeleri finanse edilebilir.

İGŞ' ler yüksek hızla gelişen, bilişim teknolojisi, tıbbi ürünler ve benzeri sektörlere yatırım yaparlar, böylece İGŞ portföyleri rastgele oluşmamaktadır. Ortaklıklar gibi İGŞ portföy şirketlerinin yönetimine aktif olarak katılır İGŞ' lerde belli zaman periyodundan önce yatırımını likide etmez. İGŞ' ler gelirleri, borçlanma ve halka arz yoluyla büyüyebilirler. İGŞ ortaklarının sermayesinin sulanmaması için, indirimli hisse senedi satılması durumunda sermayenin bilanço dışı yollarla artırımını tercih edilir. Sermaye kazancı vergisi menkul kıymet satılana kadar doğmaz. İGŞ' lerin git gide rekabete zorlanmaları sonucunda, yöneticiler tarafından LBO duyuruları yapılmaya başlanmıştır.

2.8.6. Küçük İşletme Yatırım Şirketleri (KİYŞ)

Küçük firmalara alternatif finansman sağlamaya yardım eden devlet destekli ama KİYŞ' ler RS şirketlerinin farklı bir formunu oluşturur. KİYŞ' ler 1958 de kongrede yaratılarak düzenlenmesi SBA ya bırakılmış yatırımları kanunla sınırlandırılmıştır. KİYŞ' ler kar amaçlı olarak, en iyi piyasa oranlarından küçük firmalara uzun vadeli finansman sağlamaktadır. Bir KİYŞ; başlangıç kapitalizyonu, özel kaynaklardan, devletten ya da devlet garantili borçlanma yoluyla özel finans kuruluşlardan sağlamasına göre farklılık gösterir. Bu yolla kapitalizasyona üç katı kadar kaldıraç kullanarak, küçük işletmelere öz sermaye veya en az beş yıl vadeli borçlanma sağlamak yoluyla yatırım yaparlar. Küçük firmalar sermaye piyasasından ve banka kredilerinden yararlanamadıklarından, devlet bu yolla KOBİ' lere bir kaldıraç imkanı tanımaktadır. KİYŞ yalnızca değeri 6 milyon \$' ı aşmayan, ortalama net karı son iki yılda 2 milyon \$ dan az olan işlere yatırım yapabilir.⁵⁵

KOBİ' ler için yeni umut olan bu sistem son aylarda Türk mali piyasasında da sık sık konuşulmaya başlanmıştır. Yüksek kazanç vaat etmesine ve Türkiye için çok önemli olmasına karşın bu sistem bu güne kadar neden gelmedi? Ve son aylarda neden ilgi bu alana kaydı? Bunun değişik sebepleri vardır. En önemli sebeplerden biri yüksek enflasyon ve faizlerdi. Reel

⁵⁴ Sedat TÜRELİ, a.g.t. s.35

⁵⁵ Halil SARIASLAN, a.g.e. s.4

faizlerin yüksek olduğu bir ortamda bir fikrin peşinden gitmek, bir projeyi desteklemek veya bir şirkete ortak olmak pek cazip değildi. Aslında RS' nin Türkiye için önemini anlayabilmenin yolu KOBİ'lerin ekonomi içindeki yerine bakmaktan geçiyor. Çünkü KOBİ'lerin istihdamda, gelir artışında ve sanayinin gelişmesinde önemli yeri vardır. KOSGEB'ten elde edilen verilere göre Türkiye'de küçük işletmelerin oranı tüm işletmeler içinde yaklaşık %98.8, istihdam oranı %45.6, üretim payı ise %37.7 Görüldüğü gibi küçük ölçekli işletmeler ekonomi içinde önemli bir yere sahip. Ancak bu girişimcilerin finansman kaynağı bulmaları ve fikirlerini hayata geçirebilmeleri, imkanların elverişsiz olmasından dolayı mümkün olmamıştır. KOBİ'lerin finansman kaynağı yanında yönetim anlamında da desteğe ihtiyacı vardır. Bu kuruluşların teknoloji düzeyleri düşük ve yurtiçi ve yurtdışı teknik ve ticari gelişmeleri yakından izleyemiyorlar. Dolayısıyla küçük ve orta ölçekli işletmelerin desteklenmesi sadece para boyutu ile değil, teknoloji boyutu ile de ele alınmalı. Bu soruna çözüm bulmanın yolu da risk sermayesinden geçmektedir.⁵⁶

2.9. RİSK SERMAYESİ ŞİRKETLERİNİN İŞLEYİŞİ

RS şirketlerinin sahip olduğu fonların riskli yatırımlarda kullanıldığı için, değişik aşamalarda kullanımı söz konusu olabilecektir. Değişik aşamalarda nasıl kullanılacağını belirlemenin, finansman politikalarının oluşturulması açısından önemlidir.

2.9.1. Risk Sermayesi Şirketlerinin Yatırım Aşamaları

RS finansmanının tipik aşamaları, düşüncenin olgunlaşmasında piyasaya sürülmesine kadar yeni bir ürün için kurulan ya da var olan genç bir işletmenin kaynak gereksiniminin bir RS kurumunun verdiği öz sermaye ile karşılanmasına dayanmaktadır.⁵⁷ RS'nde yatırım aşamalarına geçmeden önce konu ile ilgili olarak literatürde geçen çeşitli kavramların açıklaması aşağıda verilmiştir.⁵⁸ RS şirketin yatırım yaptığı firmadan sağladığı hisse senedi veya opsiyon tutarına "Carried Interest" denilmektedir. Bu tutar genellikle %20 oranındadır. Öte yandan RS şirketine gelen yatırım tekliflerinin sayısı "Deal Flow" olarak isimlendirilmektedir. RS şirketleri genelde girişimci firmaya yapılan ilk yatırımın ihtiyaçları karşılayacağını tahmin eder. Ancak firma büyüdükçe fon gereksinimi artacak veya beklenmeyen problemler çıkabilecektir. Böyle bir durumda ikinci hatta

⁵⁶ Halil SARIASLAN, a.g.e. s.4

⁵⁷ Abdurrahman FETTAHOĞLU "Riziko Sermayesi Finansı, Koşulları ve İşleyişi", KOSEN, TRABZON, 1992, S.23

⁵⁸ Financial Times, "Venture Capital Meaningfull Definitions", November 26, 1990, S.3

üçüncü kez finansman desteği gerekebilecektir. Bu aşamada orijinal RS şirketi riski dağıtmak amacıyla elinde paylarını azaltabilecek ve diğer risk sermayedarlarına satabilecektir. Firma içinden doğan fikirlerin yine aynı firma içerisinde geliştirilmesine “Internal Venture Development” denilmektedir. Bu yöntemde ana firmanın kontrol olanağı ve riski yüksek olmaktadır.⁵⁹

Tablo 13.Risk Sermayesi Yatırım Aşamaları

FINANSMAN KAYNAKLARI Şirketler,Müteşebbisler,Risk Sermayedarı	Araştırma ve Geliştirme, Ortaklıkları	FINANSMAN AŞAMALARI Erken Aşama, (Early Stage)
Müteşebbisler, Risk Sermayedarı	Teşebbüsle İlgili Tasarımların Gelişimi İçin “Seed Capital”	
Risk Sermayedarı, Müteşebbisler İpotekli, Borç Verebilecekler (Faktör firmalar / kiraya verenler)	Teşebbüsü, Faaliyete Başlamak İçin Gerekli Sermaye (Start-up)	
Risk Sermayedarı,Kiraya Verenler,Faktör Firmalar, Ticari bankaların teminat ve garanti karşılığı verdiği borçlar	Büyüme Sermayesi (Expansiyon Capital) Örneğin;İşletme sermayesi kiralama, yeni teçhizat, alacakların finansmanı	Orta Aşama (Middle Stage)
Risk Sermayedarı,Kiraya Verenler,Faktör Firmalar,Ticari Bankalar,Bağlı Borç Verenler	Gelişme Sermayesi(Second-round expansion capital)	
Özel Yatırımcılar,Ticari Bankalar,Bağlı Borç Verenler,Borsada Satış	Gelişmiş Şirketin Yeniden Finansmanı (Refinancing Capital) Risk Sermayedarı kısmen vaya tamamen kazancını alarak ayrılabilir	

Kaynak:Corporate Finance Series, **Final Workbook**, S 25

2.9.2. Erken Aşama Finansmanı

Erken aşama yatırımları yüksek risk içeren girişimleri hedef almaktadır. Bununla birlikte, erken aşama yatırımları belli bir aşamayı değil, belirli bir zamanı hedef alır. Bu zaman genellikle ilk girişim fikrinin ortaya çıkışından, girişim fikrinin ticari hale geldiği aşama arasındaki süreci içerir.⁶⁰ Erken aşama finansmanında girişimci çekirdek sermayesi veya ilk gelişme aşaması finansmanını kullanma kararını vermeden önce şu soruların cevaplanması gerekir: Girişim borçlanma yoluyla mı, yoksa öz sermaye kullanmak yoluyla mı RS talep edecektir? Erken aşamaları finanse edebilecek karlılığa henüz erişmemiş, genç bir girişimin borçlanma yoluyla RS talep etmektense, öz sermaye şeklinde RS talep etmesi akla daha uygundur. Bu süreci üç alt aşamaya ayırmak mümkündür. Bunlar: çekirdek sermaye ve proje finansmanı, başlangıç aşaması sermayesi, erken gelişme aşaması yatırımdır.

⁵⁹ D.A. Little and R.C. Sweeting “**Corporate Development-Preferred Strategies in U.K.Companies**”, Lang Range Planing, Vol:20, No:2, S,120

⁶⁰ Kürşat TUNCEL, a.g.e. s.46

2.9.2.1. Çekirdek Sermayesi ve Proje Finansmanı

Çekirdek sermayesi finansmanı; bir girişimin geleceğine yatırım yapmanın gerekli ve faydalı olup olmadığını saptamak amacıyla sunulan ve küçük tutarlı sermayedir.⁶¹ Bu aşamada firma henüz kurulmamıştır. Müteşebbis bir fikir geliştirmiştir. Ancak bu fikir henüz ne teknik ne de ticari olarak bir biçim almamıştır. Bu girişim teknoloji temelli olabileceği gibi yeni bir pazarlama tekniği de olabilir. Teknoloji temelli ürünlerde çekirdek sermayesi küçük bir model geliştirmeyi hedef alabilir. RS sektöründe, çekirdek aşaması finansmanı, girişimcilerin finansman temin etmesi en zor olanıdır. Çünkü, çok az insan oldukça soyut haldeki bir girişime inanma eğilimindedir. Bir çok yeni girişim fikrinin ticari olmadan yok olduğu bilinmektedir. Bu finansman türü bir fikir devresidir. İcat sahibi veya girişimciye görüşünü ispat için verilen nispeten az miktarda sağlanan bir sermaye türüdür. Bu sermaye türü girişimcinin kendi işinin görüntüsünün filizlenmeye başlaması ve elle tutulur bir gerçeğe dönüşmesi için kullanılmasından ortaya çıkmıştır. Girişimci ve risk sermayedarı için çekirdek sermayesi aşamasında aşağıdaki tehlikeler bulunmaktadır.⁶²

- Modern teknolojinin ürünün hayat sürecine olan baskısı,
- Uluslar arası rekabetten haberdar olmama,
- Yeterli patent koruma imkanı bulunmaması, rekabete hazır bir ürün oluşturulamaması,
- Piyasaya erken girilmesi, tüketicilerin o ürüne henüz hazır olmaması,
- Girişimcinin mükemmellik sendromu, sürekli olarak ürünü geliştirmeye çalışması,
- Girişimcinin söz verme sendromu, girişimcinin başarısızlığa uğradığını kabul etmeyerek boş yere çabalaması,
- Yeterli finansal kontrolün sağlanamaması.

2.9.2.2. Başlangıç Aşaması Sermayesi

Bu aşamada firma kurulmuş, teknolojik yenilikler projelendirilmiş gerekli yatırımlar iş planları ve deneme üretimleri yapılmış ve ürün üretime hazır bir hale getirilmiştir. Firmanın en önemli ihtiyacı üretim için gerekli işletme sermayesinin karşılanmasıdır. Bu safha RS faaliyetlerinin esası sayılmaktadır. Bu aşamada hem müteşebbis hem de sunacağı ürün veya

⁶¹ Kürşat TUNCEL, a.g.e. s.47

⁶² Tülay ZAIMOĞLU, a.g.e. s.88

hizmet deneme aşamasındadır ve finansman ücreti yüksektir. Profesyonel bir risk sermayedarı, başlangıç aşamasında, girişimcinin iş planına olağandan fazla bir dikkat yöneltilmelidir. Pazar büyüklüğü, büyüme, pazardan alınacak pay konularında girişimcinin tasarıları, hem risk sermayedarını kendi kadrosu tarafından, hem de yabancı uzmanlar tarafında iyice sorgulanmalıdır.⁶³ Girişimcinin yönetim kadrosu; kabiliyet, şahsi uygunluk ve mali sorumluluk bakımlarından çok sıkı biçimde değerlendirilmeye tabi tutulmaktadır.

Başlangıç aşamaları şüphesiz bütün risk sermayedarlarını hayal ettiği yüksek kazançların en zengin kaynağıdır. Aynı zamanda, başarısız kalmış projelerinde mezarlığıdır. Çekirdek sermayesi projelerine oranla, başlangıç aşamasındaki riskler belki de daha büyüktür. Çünkü yatırım miktarı çok yüksek olmaktadır. Başlangıç aşamaları, risk sermayedarının çabasını zorunlu kılar. Elverişli şartlar sonucunda başlangıç aşamaları tamamlanıncaya kadar, bu işe para yatıranlar, ilk taahhütlerinin birkaç katı büyüklüğünde ek finansman sağlamak zorunda kalacaklardır. Girişimcinin yönetim kadrosu bazı yeteneklere yeteri kadar sahip olmayabilir teşebbüs ve yatırımın başarısı için, bu tür yetersizliklerin tespitinde, bunların nasıl halledileceği ve bu işe kimin tayin edileceği konularında girişimci ile risk sermayedarı aynı fikirde olmalıdır.⁶⁴

2.9.2.3. Erken Gelişme Aşaması Yatırımı

Başlangıç aşamasında finanse edilen girişim Pazar testinde başarılı bir sonuç aldıktan sonra erken gelişme aşaması finansmanına gelir. Bu aşamada, RS şirketi yönetimi, finansman sağlamak için Pazar testi sonuçlarının olumlu olmasını bekler böylece, girişim riski minimuma indirilir. Erken gelişme aşamasındaki girişimler genellikle kâr yaratmazlar. Ürün, hizmet pazara ilk sürüldükten sonra, pazarda tutunabilirse, üretim ve satış gücünü arttırmak için erken gelişme aşaması finansmanına ihtiyaç duyulur.⁶⁵ Girişim büyümeye başladığında faaliyetler için finansman talep edilir. Burada sağlanan finansman duran varlık inşa etmek, ekipman elde etmek, satın almak ve büyüyen müşteri grubuna seslenmek için pazarlama kaynaklarını arttırmak için kullanılır. Bu finansman türüne aynı zamanda ikinci aşama finansmanı da denir. Bu aşamada, daha önce alınmış bulunan sermaye tüketilmiş durumdadır. Ancak üretim ve hizmetin devamı için ek sermaye ye gerek vardır.

⁶³ Tülay ZAIMOĞLU, a.g.e. s.21

⁶⁴ Tülay ZAIMOĞLU, a.g.e. s.22

⁶⁵ Tülay ZAIMOĞLU, a.g.e. s.20

Girişimci ile RS şirketi arasındaki ilişkiye bağlı olarak, bu aşamada ki finansman ihtiyacını girişime ilk yatırımı yapan RS şirketi karşılar. Bazı durumlarda girişime daha önce yatırım yapmış RS şirketine rağmen, RS finansmanı yeni yatırımcılar gerektirir. Bunun nedenlerini şöyle sıralayabiliriz.⁶⁶

- Halihazırda işbirliği içinde olunan RS şirketi girişime yatırım yapmaya hevesli olsa bile, gerekli finansman miktarı RS şirketinin yatırım limitini aşabilir,
- İş birliğinde bulunulan RS şirketi girişimindeki payını yeterli görebilir. Ve ilave bir hisseye sahip olmak istemeyebilir,
- RS şirketi girişimciye güvenini kaybetmiş olabilir,
- Girişimci, mevcut RS şirketinin girişimin çoğunluk hisselerine sahip olmasını istemeyebilir. Bu durum, girişimcinin RS şirketine güvenini kaybettiği anlamına gelir,
- Girişimci, girişimin borsaya kote edilmesinden önce yatırımcı tabanını genişletmek isteyebilir,
- İşletmenin daha fazla gelişmesi ancak yeni bir yatırımcı tarafından sunulabilecek uzmanlık, teknik özellikler ve Pazar bilgisini gerekli kılabilir,
- İlk RS şirketinin fonu kalmamış ya da RS sektöründen çekilmiş olabilir.

2.9.3. Geç Aşama Yatırımları

Geç aşama yatırımları, hayat eğrisinin büyüme döneminden sonra baş vurulan finansman türüdür. Bu yatırım türü çeşitli şekillerde olabilir. Bunlar; genişleme, köprü, halka arz aşaması finansmanı, şirket kurtarma finansmanı ve devralma aşaması finansmanı olarak sıralayabiliriz.⁶⁷

2.9.3.1. Genişleme Aşaması Yatırımı

Bu aşamada girişim ya henüz kar etmiyordur ya da marjinal bir karlılığa sahiptir. Çalışma sermayesi için biraz daha fazla kaynağa ihtiyaç vardır. Bu dönemi aşan girişimin satışları genellikle hızlı büyür ve kar marjındaki artış ve riskleri önemli ölçüde azaltır. Ancak hızlı büyüme elde edildiğinde daha fazla nakite ihtiyaç vardır. Talep edilen finansman, pazarın büyütülmesi, kapasiteyi arttırmak ve ürün geliştirmek için kullanılır. Orta hızla olan bu büyüme devresinde, sabit varlık veya alacakların teminatı karşılığında çeşitli finansman kuruluşları kredi sunmaya istekli olabilir. Bu bol miktarda nakit sağlandığı aşamada bile finansman ihtiyacı duyulabilir. Bu aşamadaki

⁶⁶ Kürşat TUNCEL a.g.e. S.57

⁶⁷ Sedat TÜRELİ, a.g.t. s.41

girişim, dış yatırımcılar açısından finansman riskini oldukça azaltır ve istikrarlı bir duruma getirir. Böyle bir durumda girişim, daha az hisse senedi dağıtmayı amaçlar ve RS yerine borç finansmanı kullanır.⁶⁸

2.9.3.2. Köprü Aşaması Finansmanı

Köprü finansmanı, bir şirketin daha fazla RS sağlayana ya da borsada satış yapılınca kadar finanse edilmesine yardım eder.⁶⁹ Genellikle tahviller aracılığıyla sağlanan bu sermaye, genelde daha önceden bazı yatırımcıların yatırım yaptığı firmalara yatırılmaktadır.⁷⁰

Risk şirketlerinin bu aşamaya yatırım yapma istekleri iki nedene dayanır.⁷¹ Önce performansa bağlı olarak azalmış risk girişimin yönetimi ve operasyonları etkindir. Ve risk faktörü önemli derecede elimine edilmiştir. Bir iki yıl içinde çok hızlı genişleme ve büyüme potansiyeli. Bu büyüme aşaması, RS şirketleri için caziptir; Çünkü işletme şaha kalkmıştır ve ilk halka arzını yapmaya hazır olabilecektir. Girişimin amacı, RS'nin bu aşamaya gelişini sağlayarak işletmeyi borsaya adım atacak şekilde hazırlamaktır. RS şirketleri için köprü finansmanı demek, işletmeyle hızlı bir şekilde işe koyulmak ve hızlı bir şekilde ayrılmaktır. RS şirketleri için bu aşamadaki yatırımlar, diğer aşamalara kıyasla daha çabuk nakde dönüşme potansiyeline sahiptir.

2.9.3.3. Halka Arz Aşaması Finansmanı

Halka arz yoluyla halkı girişime öz sermaye karşılığı ortak etmektir. Hisselerini borsaya kote ettiren bir girişim, hisse yoluyla topladığı öz sermayeyi, ilerideki faaliyetleri için kullanır. Hisseler, halka arz edilirken başarılı olunursa, bu finansman girişimin büyüme imkanlarını arttırmış olur. Risk şirketi açısından hisselerin halka arzı, hisselerin yeni bir statü kazanması anlamına gelir. Bu olay girişimin nakit hale geldiğini gösterir.⁷² RS şirketi elinde bulundurduğu hisseleri hemen nakit hale çevirmeyebilir. Çünkü; hisse senetlerinin değerlerini borsadaki yatırımcılar saptadığından, istediği anda hisse senedini satmak mümkün olamayabilir.

⁶⁸ Sedat TÜRELİ, a.g.t. s.42

⁶⁹ Financial Times, a.g.e.S.41

⁷⁰ Oktay AYDIN, İ.Melih BAŞ, a.g.e. S.8

⁷¹ Tülay ZAIMOĞLU, a.g.e. S.21

⁷² Tülay ZAIMOĞLU, a.g.e. s.22

2.9.3.4. Şirket kurtarma Finansmanı

Pazarda faaliyet gösteren bir girişim, iflas halinde veya çok düşük nakit girişi sağlıyor olabilir. Bu durum teknolojik yeniliklerin baskısı sonucu olabileceği gibi, kötü yönetimden de kaynaklanabilir.

Bu durumdaki girişimlere RS şirketleri finansman sunabilir. Bu tip bir finansmana “Şirket Kurtarma Finansmanı” adı verilir.⁷³ Müşteri ilişkileri muhtemelen zayıf olan, yatırımcıların ve kredi verenlerin çok istekli olmadığı bir girişime finansman desteği vermede dikkate alınacak en önemli kriter, yeni yönetim takımının kabiliyeti ve iş yaşamındaki itibarıdır. Hatta, kimi RS şirketleri “Şirket Kurtarma Finansmanı” konusunda ihtisas sahibi olabilir.⁷⁴ RS sektöründe, bu tür finansmandan kaçınılmasının sebebi, başarısızlık ihtimalinin oldukça yüksek olmasıdır.⁷⁵

2.9.3.5. Devralma Aşaması Finansmanı

Bazı durumlarda bir işletme, bir girişimci takımı tarafından satın alınır. Girişimciler söz konusu bu tür bir işletmeyi satın alırken, ilave öz sermaye için RS şirketine başvururlar. Bazen büyük bir holdingin bir iş kolunu yöneten ve girişimcilik ruhuna sahip bir grup yönetici, RS fonlarını kullanarak bu bölümü satın almayı düşünürler. Bir çok RS şirketi bu tür yatırımlara yatırım yapmaktadır. Bu finansman türünde en kritik nokta yönetim takımıdır. Devralma finansmanı mevcut yönetici takımı tarafından gerçekleştirilirse, risk azalır. Çünkü, yönetimin girişim ve sektör hakkında yeterli bilgiye sahiptir. Aksine gerçekleştiren yönetici takımı dışarıdan gelirse risk önemli derecede artar.

Yönetim takımı dışında, bir risk şirketinin devralma aşaması finansmanına ilişkin kararını etkileyecek diğer faktörleri de şöyle sıralayabiliriz.⁷⁶

- Girişimin yapmış olduğu sözleşmeler,
- Girişimin müşteriler ve satıcılar karşısındaki itibarı,
- Girişimin rekabet gücü,
- Girişimin faaliyette bulunduğu sektörün cazibesi.

Risk sektöründe devralma aşaması finansmanının cazip hale gelmesinin nedenleri şunlardır.⁷⁷

⁷³ Tülay ZAIMOĞLU, a.g.e. S.23

⁷⁴ D.GLADSTONE, Venture Capital Handbook., Prentice Hallpub USA 1988 s.89

⁷⁵ D.GLADSTONE, a.g.e., S.9

⁷⁶ G.C.MURRAY, Evolution and Change; “**An Analysis of The First Decade of The UK Venture Capital Industry**”, Journal of Business Finance and Accounting, 22(8), 1995,S.1078

⁷⁷ T. LORENZ, 1989 a.g.e. S.69-70

- Daha çok küçük ölçekli işletmelerin yaratılması; kobilerin yaratılmasında devralma aşaması finansmanı kesin bir mekanizmadır,
- Son otuz yıllık sektörel eğilimin tersine çevrilmesi; günümüzde büyük sanayi işletmelerin parçalanmasının temelinde küçük işletmelerin yaratılması vardır,
- Yöneticilik ve işletme sahipliğinin tekrar bir elde toplanması; yirminci yüzyıldaki eğilim işletme yöneticilerinin ve işletme sahiplerinin ayrı olmasıydı. Ve bunlar arasındaki anlaşmazlıklar performansları zedelemiştir. Devralma aşaması finansmanı yöneticilik ve sahipliğin tek elde toplanmasından dolayı hedefleri daha açık ve cesur tespit etmiştir. Bankaların ve diğer yatırımcıların artan ilgisi ; banka gibi finansman kurumlarının emniyeti çok fazla dikkate almalarıydı. Bankalar riski sevmedikleri için borç verme tekniği ile çalışan bankaların, devralma aşaması finansmanı sürecini ortaklık şeklinde katılmaya başlamaları RS şirketlerini harekete geçirmiştir. Yeni girişimcilerin girişi; örgüt adamı ve sektörel bürokrat geliştirilmesi eğiliminden sonra devralma aşaması finansmanı süreciyle yönetim kurulu ve potansiyel yöneticilerin arasındaki çekişme son bulmuştur.⁷⁸ Devralma finansmanı aşaması erken aşama yatırımından daha az risk taşır satın alındığında girişimin geçmiş performansı kayıtları, yeni yönetim oluşturulması ve belli miktarda aktif varlığın mevcudiyeti girişimin pazarda daha güçlü olmasını sağlar.

2.10. TÜRKİYE’DE RİSK SERMAYESİNİN GELECEĞİ VE YENİ GELİŞMELER

Türkiye’ de özellikle, 1980 yıllardan sonra uygulanan dışa açık ekonomi politikalarının etkisiyle, uluslar arası piyasalarda uygulanan birçok finansal teknik uygulanmaya başlamıştır. Bu açıdan RS, Türkiye’de yeni ve gelişme potansiyeli yüksek bir finansman tekniğidir. Birçok kurum RS şirketi kurma hazırlığı içerisinde. RS’nin Türkiye de çok büyük bir süratle yayılması ve genişlemesi beklenmektedir. Bunun en önemli göstergelerinden bir tanesi makro ekonomik göstergelerin optimal bir seviyeye gelmiş olmasıdır. Bütün dünyada ancak böyle bir ortamda RS uygulaması yapılmaktadır. Türkiye’nin bu konudaki çok önemli bir dezavantajı ise, gelişmekte olan bir ülke olmasından kaynaklanmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerde en önemli sorunlardan biri beyin göçüdür. Türkiye’de yetişen değerli elemanlar gelişmiş ülkelerin sunduğu cazip imkanlar karşısında fikirlerini yurt dışına taşımaktadırlar. Fakat dengelerde

⁷⁸ Halil SARIASLAN, a.g.e. s.10

önemli bozulmalar olmazsa insanlar ileriye dönük, yatırımcı gözüyle bakmaya başlarsa hem RS şirketleri çok ciddi ölçüde artacak hem de RS şirketlerinin yatırım yaptığı şirketlerin sayısı çoğalmaya başlayacaktır. RS'nin bu seviyede gelişmeye devam etmesi ileride vazgeçilmez bir yatırım kaynağı ve finans kaynağı olmasını sağlayacaktır.⁷⁹

2.11. RİSK SERMAYESİNİN HIZLI YAYILMA SEBEPLERİ

Uygulandığı ülkelerde teknolojik yenilenme ve ilerlemesine çok büyük ölçüde katkıları vardır. Buluşçu ve yaratıcı düşüncelerin desteklenmesi hem ülkeye hem de uygulama içerisinde olan kişilere büyük katkıları olan bir finansal uygulama biçimidir. Bu nedenle son derece hızlı bir şekilde yayılma göstermekte ve ilgi görmektedir.

2.12. RİSK SERMAYESİNİN FİNANSAL BOYUTU

RS uygulamasında bütün dünyada kullanılan fonun toplamı 100 milyar \$'ın üzerindedir. Öyle bir uygulama ki yeni ekonomi dediğimiz ürünlerin ortaya çıkmasını sağlamakta ve gelişmesinden dolayı yeni borsaların oluşmasına neden olmaktadır. Bunun en güzel örneği de Nasdaq'dır. Nasdaq Sadece RS şirketlerinin yatırım yaptığı şirketlerin kolay halka açılmasını sağlayabilmek amacıyla kurulmuş bir borsadır. Fakat öyle bir boyuta geldi ki New York borsasını geride bırakarak lider pozisyona geçti. Diğer ülkeler de Nasdaq türü borsalarını kurmaktadır. Çünkü geleneksel borsalar biraz hantal kalmaktadır. RS yatırımları çok yüksek, hızlı gelişme potansiyeli taşımaktadır. Uygulanabilmesi için ayrı bir borsa belirleyip, orada faaliyet göstermelerini sağlamaktadır.⁸⁰

2.13. RİSK SERMAYESİNİN SANAYİ KURULUŞLARINA UYGULANABİLİRLİĞİ

RS'nin sanayi kuruluşlarına uygulanabilmesi aşağıdaki şekillerde gerçekleşmektedir:

- Direkt finans sağlanması,

Yeni bir teknoloji içeren herhangi bir endüstriyel üretim biçimini içermelidir.⁸¹ Azami ölçüde yerli girdiler ile üretim yapabilme özelliğinin bulunması. Kısa sürede üretime geçebilecek bir nitelikte yapıya sahip olması önemlidir.

⁷⁹ Hüseyin KARATAŞ, **Risk Sermayesi**, Vakıf Risk Yatırım Ortaklığı A.Ş.

⁸⁰ Cengiz ERDAL, **"Parlak bir fikir bulun sermaye sizi bulsun"** PLATİN Sayı 2000/10 Yılı 3 s.33-34

⁸¹ Hüseyin KARATAŞ, **Risk Sermayesi**, Vakıf Risk Yatırım Ortaklığı A.Ş.

- Danışmanlık hizmeti sunması,

Şirket sahiplerinin, profesyonel düzeyde yönetici olmamaları ve/veya genelde aile şirketi olmalarından kaynaklanan yönetim problemlerinin bulunması yöneticilerin şirket yönetiminde yeterli bilgiye sahip olmamaları ve yeterli düzeyde yorum yeteneğinden yoksun olmaları, araştırma geliştirme faaliyetlerinin maliyetinin yüksek olması nedeniyle yeterli düzeyde AR-GE çalışmalarının yapamamaları gibi sebepler danışmanlık hizmetinin gerekliliğini ortaya koymaktadır.

- Şirket kurtarma finansmanı,

Şirketin finansal açıdan ödeme güclüğü çekmesi, alacakların tahsilinde süreklilik arz eden gecikmelerin olması, işletme sermayesinin devir hızının düşük olması gibi nedenlerden kaynaklanan darboğaz içinde faaliyetlerine devam etme çabasında bulunması, şirketin ekonomik dalgalanmalardan etkilenmesi sonucu başa baş noktasının yükselmesi ve bu bağlamda birim başına düşen sabit ve değişken maliyetlerin artması ile ek bir finansman desteğine ihtiyaç duyulması, şirketlerin kurtarılması için gerekli finansmanı önemli duruma getirmektedir.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3. DERİCİLİK SEKTÖRÜ İÇİN RİSK SERMAYESİ MODELİ

Dericilik sektörü ülkemizde belirli dönemde hızlı bir gelişme göstermiş, daha sonra özellikle finansman politikalarının yanlışlığından son yıllarda ekonomik krize yakalanmıştır. Ekonomik krizden kurtulduğunda Türkiye'nin lokomotif sektörlerden birisi olmaya adaydır. Çünkü, bu sektörün geriye ve ileriye doğru bağlantısı bulunmaktadır. Bunun için gerekli olan sektörün finansman kaynaklarının genişletilmesidir. RS yeni finansman kaynakları içerisinde büyüme ve gelişme için önemli katkılar sağlayan bir yöntemdir.

3.1. DERİCİLİK SEKTÖRÜNDE RİSK SERMAYESİNİN GEREKLİLİĞİ

Dericilik sektörünün finansman imkanları son yıllarda yanlış finansman politikaları sebebiyle, kısıtlı duruma gelmiştir. Bunun aşılabilmesi için yeni finansman kaynaklarına ihtiyaç duyulmuştur. RS yöntemi de bunlardan birisidir. RS'ni gerekli kılan şartlar aşağıdaki başlıklar halinde sıralanmıştır.

3.1.1. Dericilik Sektöründeki İşletmelerin Daha Çok KOBİ Şeklinde Örgütlenmeleri

Globalleşme ile birlikte büyük sanayiine dayalı ölçek ekonomileri yerine çeşitlilik esasına dayalı küçük ölçekli ekonomilerin önemi artmaktadır. KOBİ'ler bu değişimle birlikte önem kazanmıştır. Rekabetin güçlenmesi ile birlikte çeşitliliğin ve esnekliğinin artması bu işletmelerin önemini artırmış, tüm dünyada bu tür işletmelere olan ilgiyi büyümüştür. Ayrıca, bu işletmelerin katkısıyla stratejik işbirliği ve birleşmeler kolaylaşmıştır. Örneğin, ABD'de toplam işletmelerin %97,2'si, istihdamın %50,4'ü, yatırımların %38'i, üretimin %36,2'si, ithalatın %32'i bu tip işletmeler tarafından yerine getirilmektedir.⁸²

KOBİ'ler tanımı kesin belirlenememekle birlikte, genel olarak; "üretim yaptığı alanda pek fazla etkili olmayan, bağımsız bir şahıs tarafından kolayca kurulup işletilebilen ve görece olarak küçük iktisadi birimler" olarak tanımlamak mümkündür. KOBİ'ler daha çok, istihdam edilen elaman, makine parkı, satış hacmi gibi kriterlere göre sınıflandırılırlar.⁸³

⁸² Rüştü BOZKURT, , İşletme Odağı, Der Yayınları, İstanbul,1997,s.12.

⁸³ Ömer DİNÇER Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası,4.Baskı,Beta yayıncılık, İstanbul, 1997,s.266.

Ülkemizde bir çok sektörde olduğu gibi dericilik sektöründe de işletmelerin önemli bir bölümünü, istihdamın önemli bir bölümünü, satışların önemli bir bölümünü KOBİ'ler gerçekleştirmektedir. 1998 yılına ait verilerin gösterildiği Tablo 14'de bu durum açıklıkla gözükmektedir. Tabloda görüldüğü gibi özellikle derinin işlenmesi ve çanta, bavul ve deri eşya üretiminde sektörde hiç büyük işletme yoktur.

Tablo 14.Dericilik Sektörü 1998 yılı verileri

	1988 Yılı	Derinin İşlenmesi	Çanta,Bavul,Saraciye vb.Deri Eşya	Ayakkabı,Terlik,vb.Ürünler	Genel Toplam
Firma Sayısı	Küçük	31	8	30	69
	Orta	4	3	6	13
	Büyük	-	-	2	2
	Toplam	35	11	38	84
	Pay%	41.7	13.1	45.2	100.00

Kaynak: TCMB, Sektör Bilançoları (1996-1998), İmalat Sektörü'99, Ankara, 1999.s.d.5

KOBİ olmanın sağladığı faydalardan dericilik sektörü de istifade etmektedir. KOBİ şeklinde örgütlenme ile dericilik sektörünün sağladığı faydalar aşağıdaki gibidir.⁸⁴

- Özellikle mal üretebilmekte ve fason olarak çalışabilmektedir.
- İkinci el makine teçhizatla üretim yapabilmekte, ekonomide atıl kaynakların kullanımını sağlamaktadır.
- KOBİ'ler sermaye hareketlerini hızlandırmakta, karlı yatırımlara kısa sürede adapte olabilmektedir.
- Ayrıca, piyasada ortaya çıkan ani fırsatların değerlendirilmesi imkanını sağlamaktadır.

RS yatırımları için küçük ve orta boy işletmeler daha uygundur. Çünkü, bu işletmelerin yeterince kaynakları olmadığı için sermayeye ihtiyaçları vardır. RS yatırımları için, özkaynak oluşturmada kolaylık olması, küçük fonlarla çabuk gelişme sürecine girecek olması ve aynı zamanda idari sorunlarının ortadan kaldırılması için ideal bir yatırım yeridir.⁸⁵

Ayrıca, bu tip işletmelerde teknoloji ihtiyacı ve Know-How ihtiyacı fazla olduğu için, teknoloji yoğun üretim yapmak zorunda kalınacaktır. Dericilik sektörü için, finansman imkanlarının yanında, yönetim ve teknik bilgi ihtiyacını karşılayacak alternatif çözüm RS'dir.⁸⁶

⁸⁴ İ.Doğan KARGÜL, **Türkiye'de Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Yönetim Sorunları ve Çözüm Önerileri**, İTO Yayınları,1997-47, İstanbul,1997, s.2.

⁸⁵ Adnan ÇELİK, , AKGEMİCİ, Tahir, **Girişimcilik Kültürü ve KOBİ'ler**, Nobel Yay.Ankara,1998,s.106

⁸⁶ Ülkü DAĞDELEN, **Risk Sermayesi**,Ankara,1991,s.16

3.1.2. Yetersiz Finansman Kaynakları

Dericilik sektörü için en çok karşılaşılan sorunlar finansman kaynaklarından ortaya çıkmaktadır. Finansman sorunlarını iki türlü ele almak gerekmektedir. Birinci yönü, Türkiye'nin ekonomik sorunlarının oluşturduğu fiyatların sürekli artması, faiz oranlarının yüksek olması, bu sebeple borçlanma maliyetlerinin artması ve özellikle 1994 yılından itibaren ortaya çıkan krizler gibi.⁸⁷

Finansal sorunların ikinci yönü, tüm KOBİ'lerin karşılaştıkları finansal sorunlardır. KOBİ'lerin en temel sorunları özkaynakla kurulduğu için, faaliyetlerini sürdürmekte zorlanmakta ve yeni borçlanma içinde daha çok kısa vadeli ve banka kredilerine başvurmaktadır. Bu sebeple, işletmelerin borçları yüksek ve borçlanmalarının maliyeti de yüksek olmaktadır.

Dericilik sektörü için, hesaplanan oranlar da Tablo 15'de gösterildiği gibi, bu durum belli olmaktadır. Oranlara dikkat edildiği zaman;

- Cari Oran Türkiye için kabul edilebilir olduğu gözükmemektedir.
- Cari Oranın normal olmasına karşın, işletmenin kaldıraç oranı, Türkiye için normal kabul edilecek %50 oranından fazladır. Bu durum işletmelerin negatif kaldıraç oranına sahip olduğunu göstermektedir.
- Sektörün özkaynaklarının aktive oranı ortalama %35 çıkmaktadır. Bu durum KOBİ şeklinde örgütlenmiş olan bir sektörün özkaynaklarının yetersiz olduğunu göstermektedir.
- Yine, önceki maddelerde belirtilenlerin bir sonucu olarak, söylenebilecek, faiz giderlerinin faiz ve vergi öncesi kara göre daha hızlı artışı özellikle, 1998 yılı için, bu karın artık faiz giderlerini karşılayamadıklarını göstermektedir.

Tablo 15. Dericilik Sektörü Mali Oranları (1996-1998)

ORANLAR	1996		1997		1998	
	SQ	Q	SQ	Q	SQ	Q
Cari Oran	142,3	164,5	140,5	145,9	134,5	159,3
Kaldıraç Oranı	69,1	65,8	68,1	66,3	67,0	64,7
Özkaynak/ Aktif Oranı	30,9	37,6	31,9	35,1	33,0	39,6
Çalışma Sermayesi Devir Hızı	1,3	1,5	1,4	1,6	1,5	1,6
Net Kar/Özkaynak Oranı	11,0	19,3	15,4	16,0	0,0	6,7
Faiz ve Vergi Ö. Kar/Faiz G. O.	165,1	460,2	188,2	396,5	84,4	144,8

Kaynak: TCMB, Sektör Bilançoları (1996-1998), İmalat Sektörü'99, Ankara, 1999.s.d.35.(SQ: Sektör verileri, Q:Firma oranları aritmetik ortalaması)

Elde edilen verilere göre dericilik sektörünün, en öncelikli sorunu finansman olduğudur. Bu sorunun çözümünde yüksek faizli enstrümanlar

⁸⁷ Deri ve Deri Mamulleri Sektörü, Vakıfbank yay., Ankara, 1996, s.47

kullanıldığı, bunun sonucu olarak ta faiz giderlerinin işletmelerin faaliyetlerini kısıtladığını iddia edebiliriz.

Ayrıca dericilik sektöründe, “**global ekonomik kriz**” sebebiyle ortaya çıkan, acil finans ihtiyacı vardır. Verilerin de desteklediği gibi, halihazırda dericilik sektörünün en önemli sorunu, işletme sermayesinin sıfırlanmış olmasıdır. Asya krizi sonrası pahalı stoklarla rekabet şansının yitirilmesi ve takiben, Rusya krizi ile en büyük pazarın tamamen kapanma noktasına gelmesi, eldeki stokların nakte çevrilememesine yolaçmış, bu da deri sektörünün işletme sermayesinin sıfırlanmasına sebep olmuştur ve acil nakit sorunları ile karşı karşıya kalınmıştır.⁸⁸

Dericilik sektörü için verilen klasik finansman araçları, KOBİ’ler için verilenler arasında gözükmektedir. Bu araçlar, Avrupa Yatırım Bankası, KOBİ’ler için topluluk finansal kredileri “**yeni topluluk aracı**”(The New Community Instrument-NCI) gibi Avrupa Birliği tarafından verilen krediler⁸⁹ bunun yanında, gümrük muafiyeti kapsamında ithal edilen deri işleme makine ve araçlarına tanınan muafiyetler, yatırım indirimi uygulamasından sağlanan imkanlar, ihracat primleri, Halkbank tarafından verilen KOBİ destekleme kredileri bulunmaktadır.⁹⁰

Verilen kredilerin çoğunluğu teşvik amaçlı ve sıkı prosedürlere bağlı olan krediler olduğu için ve özellikle yönetimde bulunan kişilerin uzman kişiler olmaması sebebiyle, sektördeki bütün işletmeler bu kredi ve teşvikleri tam olarak kullanamamaktadır.

RS yatırımları, teknolojik yenilik, sermayeye katılma, yönetime katılma, küçük işletme-hızlı büyüme ve uzun vadeli olma spekülative amaçlı olmama gibi kriterlere bağlı olarak verildiği için, dericilik sektörünün oranlarda ortaya çıkan borçlanma maliyetinin yüksek olması, çalışma sermayesi noksanlığı gibi sorunlarını daha uzun vadeli çözüme kavuşturabilecektir.

3.1.3. Teknolojik Yenilik İhtiyacı

Dericilik sektörü, yaşadığı ekonomik sıkıntılara rağmen Türkiye’de teknolojik gelişim açısından önemli ilerlemeler kaydetmiştir. Buna rağmen bu sektörde, derinin işlenmesinden, pazarlanmasına kadar, “**standart deri**” üretimi ve “**yüksek verim ve kalite**” gerekmektedir. Bunun için de teknolojik üretimin önemi artmaktadır. Yine, bu teknolojik üretim

⁸⁸ “**Türk Deri Sanayicilerinin TİM’e Sunduğu Rapor**”, Deri, Yıl: 16, Sayı:176, Temmuz,1999,s.13.

⁸⁹ Adnan ÇELİK, AKGEMİCİ, Tahir, a.g.e.s.107-110.

⁹⁰ **Deri ve Deri Mamulleri Sektörü**, Vakıfbank yay., Ankara,1996,s.47

metotlarının geliştirilebilmesi için, Ar-Ge çalışmalarının artırılması gerekmektedir.⁹¹

Dericilik sektöründe meydana gelen teknolojik gelişmeler, mamulün her aşamasında geliştirme imkanı sağlamakta ve modaya uyumu kolaylaştırmaktadır.⁹² Türkiye’de teknolojik gelişmenin randımanlı olmaması sebebiyle uzun yıllar sektörün büyümesinde zorluklarla karşılaşmıştır. Özellikle, dışa açılma politikalarının bir sonucu olarak, bu sektördeki teknolojik gelişmeler başlamıştır.⁹³

Dericilik sektöründe teknolojik gelişimin öneminin anlaşılmasından sonra, teknolojik gelişim hızlanmıştır. Gelişmiş ülkelerin, deri işlemede emek-yoğun üretim süreci kullanılması sebebiyle bu alandaki üretimden vazgeçmesi üzerine Türkiye’de bu alanda üretim artmış, fakat Rusya krizi ve diğer krizlerden sonra, teknolojik yenilik yapmanın önemi yeniden anlaşılmıştır.

Dericilik sektöründeki diğer bir sorunda düal yapıdan kaynaklanmaktadır. Kazlıçeşme, Menemen Organize Sanayi Bölgelerinde teknolojik yönden gelişmiş, arıtma tesislerine sahip işletmeler bulunurken, Türkiye’nin birçok bölgesinde hala geleneksel üretim metotları ile üretim yapılmaktadır. Bu şekilde yapılan üretimin modernize edilmesi sektörün rekabet gücünü artıracaktır. Özellikle bu alanda dericilik sektörünün finansal yönden desteklenmesi gerekmektedir.⁹⁴

Dericilik sektöründe teknolojik gelişme ile ilgili temel sorun, Ar-Ge sorunudur. Çünkü, tüm dünyada rekabetin hızının artması ve rakiplerin güçlenmesi, bu alanda sürekli yenilikçilik yapacak elemanlara ve teknik bilgiye ihtiyaç duyulmasına sebep olmaktadır.⁹⁵

Dericilik sektöründe teknolojik değişimin özellikle yeniden yapılanma ve Ar-Ge üzerine olması gerekmektedir. Yalnız teknolojik yenilikler, firma veya ülke düzeyinde önemli bir sermaye potansiyeli taşımalıdır. Bu potansiyelin sermayeye dönüşmesi teknolojik bir değer taşımasına bağlıdır. Ekonomik değere dönüşen bir teknolojik yenilik mal \Rightarrow para \Rightarrow mal sürecinden geçerek teknolojik gelişmenin yayılma aşamasında yüksek bir

⁹¹ Turgut KOŞAR; “**Ar-Ge ve Eğitim Faaliyetlerinin Reorganizasyonu**”, Deri ,Yıl:14,Sayı:158, Ocak 1998, s.3-4.

⁹² DPT, **Küçük Sanayi, Özel İhtisas Komisyonu Raporu**, Yayın No: DPT;2169, ÖİK:340, Ankara, 1989,s.149.

⁹³ Serdar ATAY, “**Deri İmalat İşletmelerinde Maliyet Muhasebesi ve Örnek Olay Çalışması**” Marmara Üniversitesi, S.B.E., İstanbul,1992,s.50.

⁹⁴ Hasan YELMEN, “**Menemen’de Elektronik Modern Deri Makineleri Kullanılırken Aynı Bölgede, Tire Kasabası’nda Makinasız “Kara Tabakalar” Çalışıyor**”, Deri, Yıl: 14, Sayı:165, Ağustos 1998,s.19.

⁹⁵ “**2000’li Yıllarda Deri Sanayinin Sektörel Sorunları**”, Deride Hayat, Yıl:1, Sayı: 4, Ekim 1998,s.4.

çoğalma hızıyla sermayenin farklı biçimlerine dönüşür.⁹⁶Deri sektörü için bu yapılabilirse, üretilen maların değeri artacak ve gelişme hızlanabilecektir.

Yukarıdaki sebepler, yüksek bir ekonomik getiri sağlayacak teknolojik gelişmeler, RS gibi uzun vadeli bir finansman aracı tarafından desteklenirse dericilik sektörü için teknolojik ve finansman yönünden gelişim sağlar.⁹⁷

3.1.4. Sektörün Ürettiği Ürünleri Pazarlayamaması

Türkiye’de tüm sektörlerde olduğu gibi dericilik sektöründeki, işletmeler pazarlamaya önem vermemiş, onun yerine daha çok üretim faaliyetleri ile ilgilenmiştir. Fakat, Rusya ile bavlul ticaretinin sona ermesi, turizmin dalgalı bir seyir takip etmesi dericilik sektörü için, diğer sektörlerde olduğu gibi pazarlama faaliyetlerini artırma zorunluluğu getirmiştir.⁹⁸

Dericilik sektöründe 1995’ten sonraki dönemde, rekabetin artması, dünya pazarlarına girişte engellerin artması ve uluslararası krizlerin ortaya çıkması en önemli sorununun pazarlama olduğunu ortaya çıkarmıştır.⁹⁹Dericilik sektöründe de, “**kâr amacı**”na uygun olarak, işletmenin kar elde etmesini raslantı ve güçlüklerden kurtaracak, pazarlama politikalarına bağlı olacaktır. Pazarlama kavramı ile, pazarın yapısı, büyüklüğü, rakip işletmeler ve çevre şartları gibi, faktörler incelenmiş olacağından kar potansiyellerinin artırılabilceği ortadadır. İşletmeler pazarlama faaliyetleri sayesinde, karlılığını ve karlılığının istikrarını artırabilecektir.¹⁰⁰

Dericilik sektöründe pazarlama kavramının öneminin anlaşılması ile birlikte pazarlama araştırması da önem kazanmıştır. Pazarlama araştırması, **“işletmenin pazarlama faaliyetlerine ilişkin problemleri hakkındaki verilerin sistematik ve objektif olarak toplanması, kaydedilmesi ve analiz edilmesidir.”**¹⁰¹ Dericilik sektörü için de yeni pazarlar hakkında bilgi toplanması, bu verilerin analiz edilmesi, müşteri taleplerinde meydana gelen değişmelerin takip edilmesi, piyasada meydana gelen konjonktürel değişmelerin takip edilmesi ve yeni pazar trendlerinin yakalanması önemli avantajların yakalanmasını sağlayabilecektir.¹⁰²

Deri sektörü için önemli bir pazarlama sorunu da, markası olan ürünlerin üretilmemesidir. Fakat özellikle krizlerden sonra markalaşmanın önemi

⁹⁶ Ülkü DAĞDELEN, a.g.e. , s.12.

⁹⁷ Ülkü DAĞDELEN, a.g.e. , s.12.

⁹⁸ Murat ÖZCAN, **KOBİ’lerde Pazarlama**, Ekin yayıncılık, Bursa,1998,s.9.

⁹⁹ Ahmet ÖZŞEN, **“Sorunların Çözümü İçin Öneriler”**, Deri Dünyası, Yıl: 7, Sayı:28, Ocak 1997,s.36

¹⁰⁰ Olcay BAYKAL; GÜLMEZ, İlyas, **Küçük ve Orta Boy İşletmeler İçin Pazarlama**,

¹⁰¹ Murat ÖZCAN a.g.e.,s. 71

¹⁰² Ferhat ŞENATALAR; **“Araştırmadan Pazarlamaya”**, Deri, Yıl:16, Sayı:170, Ocak 1999, s.25.

artmıştır. Dericilik sektörü için, moda ve markaya yönelik çalışmaların artırılması gerekmektedir.¹⁰³ RS yatırımları dericilik sektöründe markaya yönelik olması, uygulamanın başarısını artıracaktır.

RS şirketleri işletmeler için belirli bir riske katlandığı için, yapılan yatırımların izlenme sürecinde pazarlama faaliyetleri de sürekli olarak takip edildiğinden,¹⁰⁴ dericilik sektörü için pazarlama faaliyetlerinin sürekliliğini sağlayacak faktör olacaktır.

3.1.5. Dericilik Sektörünün Yönetim Sorunlarının Çözümlemesi

Dericilik, sektörünün daha önce de belirtildiği gibi, işletmelerinin niteliği KOBİ şeklindedir. Bu sebeple KOBİ'lerin karşılaştığı yönetim sorunlarının tamamını yaşamaktadır. Bu tip işletmelerde temel sorun, işletmelerin başarısı genelde işletme sahip ve yöneticilerinin yeteneğine, yaptırım gücüne ve etkinliğine bağlıdır. Bütün KOBİ şeklinde örgütlenmiş işletmelerin temel sorundur. Bunun sebebi de, mülkiyet ve yönetimin aynı kişide toplanmış olmasından kaynaklanmaktadır. Bu kişiler daha çok, usta-çırak ilişkisi içerisinde yetişmiş olan, kişiler olduğundan, tecrübelerine bağlı bir yönetim tarzı geliştirirler ve bu durum işletmeler için avantajlar yarattıkları gibi, dezavantaj da ortaya çıkarmaktadır”.¹⁰⁵

Deri sektörü yöneticileri ve sahiplerinin bilinçli bir yönetim tarzı, stratejisi yoktur. Bunun en açık şekilde ortaya çıktığı zaman, ekonomik krizlerin yaşandığı dönemdir. Aynı zamanda yöneticiler düzenli bir kayıt sistemi de geliştirmemişlerdir.

Deri sanayicilerinin bankalara ciddi garantilerle bağlı, alacakları da gayri ciddi ve açık hesap, konsiye türü olduğu için, bu krizde sanayici belirli politikası ve stratejisi olmadığı için, paniğe kapılarak, fiyatları kırmış ve krizin boyutlarının gelişmesine sebep olmuştur. Yönetimdeki bu zaafiyetlerinin sonucu olarak, sermayeleri bitmiş, fiyatlar düşmüş, kar payları azalmış, bir kısmı meslek dışı kalmış, kendilerine çok büyük zararlar vermişlerdir.¹⁰⁶

Bu konudaki en önemli sorun, dericilik sektörünün halen yöneticilerinin ve girişimcilerin kendilerini yönetim yönünden eleştirmemeleridir. Bu tip

¹⁰³ N.Kaan GÜRİSOY, “Derinin İki Yüzü” Deri, Yıl: 16, Sayı: 179, Ekim 1999,s.25

¹⁰⁴ Ülkü DAĞDELEN, a.g.e., s.26.

¹⁰⁵ S.PARMAKSIZOĞLU, “Türkiye’de KOBİ’lerin Konumu ve Finans Sorunlarının Çözümünde Risk Sermayesinin Uygulanabilirliğinin Değerlendirilmesi”, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Atatürk Ü. S.B.E., Erzurum,1997,s.44-45.

¹⁰⁶ Fahrettin ÇAKIROĞLU, “Türkiye Genelinde Deri Sektörünün Sorunları, Yaşanan Kriz ve Acil Çözüm Önerileri”, Deri Dünyası, Ağustos,1999,s.25.

sonuçlara henüz ulaşamamışlardır. İşletmelerin finansal yönden ve pazarlama yönünden iyi yönetilmediği bunun verdiği sonuçla sanayiciler; **“bu iki durumu önceden farkedip görebilseydik, gereken tedbirleri alabilseydik, bugünkü durumlara düşmez, bu denli zarar etmezdik”**¹⁰⁷ şeklinde bu yönetim zaafını ortaya koymuşlardır.

Aslında RS uygulamasını gerektiren temel neden yönetim sorunudur. Dericilik sektörü, Türkiye’de önemli ilerlemeler kaydetmişken, bu kadar geri kalmasının nedeni, modern işletmeciliğin gerektirdiği Kriz Yönetimi, Stratejik Yönetim ve Toplam Kalite Yönetimi gibi yönetim anlayışlarından yararlanmamasıdır. Bunlar, hızlı ve bilinçsiz bir büyüme ve makine parkını genişletme, stokları artırma gibi yönetim sorunlarını ortaya çıkarmıştır. İşte bu aşamada, RS uygulaması ile, deri sektörü işletmeleri en çok şikayet ettikleri finansman sorunuyla birlikte, yönetim sorunlarını çözebilecektir. Çünkü, RS ölçütlerinden birisi de yönetime katılmaktır. Buradaki yönetime katılma yönetimi ele geçirmekten çok, yönetime uzmanlar aracılığı ile destek sağlamadır. Dericilik sektöründe yönetim konusunda en çok çekilen sıkıntı, danışmanların ve yönetim uzmanlarının olmamasıdır. RS, sorunu bu şekilde çözülebilecektir.

3.1.6. Dericilik Sektörünün Dış Ticaret Potansiyeli

Türk deri sanayii gerek üretim, gerekse ihracat potansiyeli açısından ülkemizin sürükleyici sektörlerinden birisidir. Sanayi üretiminde %5’lik bir paya sahiptir. Şu anda yaşanan krizler sebebiyle büyüme olmasa bile, 1984-1992 yılları arasında, yıllık ortalama %9’luk bir büyüme gerçekleştirmiştir. Yine deri sektörü, bu dönemde ülkemize en çok döviz girdisi sağlayan sektör olmuştur. Ayrıca ilgili dönemde bavul ticareti ile, döviz girdisi de sağlamıştır.¹⁰⁸

Deri sektörünün performansı önemli ölçüde, ihracata bağlıdır. Bu sebeple, yurtdışı taleplerdeki değişme sektörü etkilemektedir.¹⁰⁹ Dericilik sektörü ihracatında son yıllarda azalma ortaya çıkmıştır. 1998 yılında 1996 yılına göre, deri, kösele ve ham postlarda % 56, hazırlanmış derilerde % 18 ve deri ve kürk giyimde % 13’lük bir azalma ortaya çıkmıştır. Özellikle son yıllarda deri ve deri mamullerinin ithalatında artış başlamıştır. Ülkemizde ham deri kaynakları yeterli olmadığı için büyükbaş hayvan derisinin %46’sı, küçükbaş hayvan derisinin de %75’i ithal edilmektedir.¹¹⁰

¹⁰⁷ Fahrettin ÇAKIROĞLU, a.g.m.,s.25

¹⁰⁸ **“Deri Sektörü, Sorunları ve Çözüm Önerileri”**, (DTM tarafından hazırlanmış araştırma raporu), Deri Dünyası, Yıl: 7, Sayı: 28, Ocak 1997, s.39.

¹⁰⁹ **“Türkiye’nin Dış Ticareti”** <http://igeme.gov.tr/deri>

¹¹⁰ **“Türkiye’nin Dış Ticareti”** <http://igeme.gov.tr/deri>

Yukarıdaki verilere göre, ülkemizde deri dış ticaretinde son yıllarda ihracatta bir gerileme ithalatta ise bir artış olmaktadır. Fakat, bilindiği gibi, yaşanan krizlerin etkisi ve diğer sorunlarla dericilik sektörü dış ticareti olumsuz etkilenmiştir. Dericilik sektörünün bu olumsuzluğa düşmesinde en önemli neden dericilik sektörünün bavul ticareti ekseninde ve Rusya ile BDT pazarlarına bağımlı bir pazar yapısının oluşturulmasıdır.¹¹¹ Bunun doğal sonucu olarak, Rusya’da meydana gelen ekonomik krizin etkisiyle, dericiliğin dış ticaretinde hızlı bir düşüş trendine girilmiştir., Dericilik sektörü, hammadde ihtiyacının önemli bir bölümünü dış pazarlardan sağladığından, her zaman hammadde sağlayamaması sebebiyle, büyük miktarlarda stok alarak, piyasanın durgunlaştığı dönemlerde stok maliyetleri ile birlikte kendi kaynaklarını bunlara bağlamış olmanın verdiği risklere katlanmak zorunda olmuştur.¹¹² RS yatırımları açısından önemli bir etken olarak, dericilik sektörünün dış ticaret potansiyelinin yüksek olmasıdır. Çünkü, sektör dış ticareti yapmış olma tecrübesine sahiptir. Bilinçli bir işletme ve teşvik politikalarıyla yeniden dış pazarlara açılabilir. Bu da RS yatırımlarının pazarlama riskini azaltan bir sebeptir.

3.1.7. Risk sermayesini Gerektiren Diğer Sebepler

Dericilik sektöründe RS uygulamasını gerektiren, işletmelerin çevreye olan zararlarının önlenmesinde, atık tesislerinin kurulması ve bu tesislerin finanse edilmesi, yine bunun sonucu olarak haksız rekabet ve işletmelerin üretim tekniklerinde ve stok politikalarında modern yaklaşımlara geçilememesi gibi sebeplerde bulunmaktadır. Dericilik sektörünün en önemli sorunlarından birisi de, çevreye duyarlı deri işletmesi için, çevre maliyetlerini karşılamak ek maliyetler getirmektedir.¹¹³ Bunun ortadan kaldırılması için yeni finansman imkanlarına ihtiyaç duyulmaktadır. İşletmelerin daha az maliyetli olarak bu işlemleri yapabilmesi için, ar-ge faaliyetlerine daha çok önem vermesi gerekmektedir. Bunu da sağlayacak en optimal model RS’dir. Dericilik sektörünün çevreye duyarlı olarak yapılanması ile bir sorun daha ortaya çıkmıştır. Bu sorun, çevreye duyarlı üretim yapan işletmelerin ek çevre maliyetleri ile diğer işletmelerden daha fazla çevre gideri yükü taşımasına sebep olmaktadır. Yine, ülke dışındaki işletmelerin çevre maliyetlerinin olmaması, bu tip üretim yapan işletmelerden daha pahalı ürün

¹¹¹ Nüzhet KODALAK, “Deri Sektörü 2000’li Yıllara Hazır mı?”, Deride Hayat, Yıl: 1,Sayı:4, Ekim 1998, s.4.

¹¹² TCMB, Sektör Bilançoları (1996-1998), İmalat Sektörü’99, Ankara,1999.s.d.20.

¹¹³ “2000’li Yıllarda Deri Sanayinin Sektörel Sorunları”, Deride Hayat, Yıl:1, Sayı: 4, Ekim 1998,s.5.

satışı gerektirdiğinden, rekabet avantajı yitirilmektedir.¹¹⁴ Bunun da işletmeler için yeni bir finansman imkanı ile giderilmesi gerekmektedir. Burada RS yine bir çözüm olarak ortaya çıkmaktadır.

Dericilik sektörünün stok problemi de çok fazla dikkat çekmese de özellikle krizlerden sonra ne kadar önemli olduğu ortaya çıkmıştır. Piyasanın canlı olduğu durumlarda yüksek fiyatlardan alınan hamderiler, kriz dönemlerinde ürünlerin satılamaması ve fiyatların düşmesi sebebiyle elde kalmış, bunun sonucu olarak hem stok maliyetleri hem de önceden finanse edilmesi gibi sebeplerle işletmelerde gereksiz finansman maliyetleri oluşturmuştur.¹¹⁵ Bu tip sorunların çözümü için dericilik sektöründe, işletmeciliğin toplam kalite yaklaşımı içinde değerlendirilen, sıfır stok ilkesine göre yapılması gereklidir.¹¹⁶

RS finansman modeli geniş bir uygulama alanı olduğu için, finansman problemleri ile birlikte bu tip yönetim problemlerinin de çözümünü sağlayabilecektir.

3.2. RİSK SERMAYESİNİN DERİCİLİK SEKTÖRÜ İÇİN UYGULAMA YÖNTEMLERİ

Dericilik sektöründe özelde finansman, genelde ise, yönetim ve pazarlama gibi sorunların çözümü için kullanılabilir olan RS'nin dericilik sektöründe uygulama biçimi sektörün önceden sayılan sorunlarına çözüm olarak, belirli şartlar dahilinde uygulanması gereklidir.

RS'nin dericilik sektöründe uygulanabilmesi için, dericilik sektöründe stratejik bir endüstri analizinin yapılması başarılı olmayı kolaylaştıracaktır.

3.2.1. Risk Sermayesi Dericilik Sektöründe Uygulamasında Tehdit ve Fırsatlar

RS yatırımları dericilik sektöründe uygulama stratejileri sektörün potansiyel varlıklarının değerlendirilmesi ve daha çok yenileme ile mevcudu destekleme yönünden değerlendirilmesi gereklidir. Buna göre de, dericilik sektöründe erken aşama ve geçit finansmanı ve büyüme-gelişme sermayesi şeklindeki stratejiler daha başarılı olabilir.

¹¹⁴ "2000'li Yıllarda Deri Sanayisinin Sektörel Sorunları", Deride Hayat, Yıl:1, Sayı: 4, Ekim 1998,s.6.

¹¹⁵ N.Kaan, GÜRSOY "Derinin İki Yüzü", Deri, Yıl: 16, Sayı:179, Ekim 1999,s.24.

¹¹⁶ Ferhat ŞENATALAR , "Pazarlamadan Üretime", Deri, Yıl:14, Sayı 165, Ağustos 1998, s.25.

3.2.1.1. Dericilik Sektöründe Risk Sermayesi Uygulanması İçin Fırsatlar

Dericilik sektörü, içinde bulunduğu krize rağmen Türkiye'nin gelişme potansiyeli yüksek olan bir sektördür. Özellikle rekabet avantajları açısından önemli üstünlükleri bulunmaktadır. Rekabet avantajları iki önemli açıdan değerlendirilebilir¹¹⁷. Birincisi, ticaretin yapılmasında önemli bir avantaj olan “mekan avantajı” sektörün önemli bir üstünlüğüdür.

Dünyanın gelişme potansiyeli en yüksek olan Rusya ve Bağımsız Devletler Topluluğu üye devletleri ve dünyada tüketim açısından potansiyeli en yüksek olan Avrupa Birliği Ülkelerine coğrafi açıdan yakındır. Türkiye bu avantajını Rusya ve BDT' na gerçekleştirdiği 2.5 milyar dolarlık bavul ihracatı hacmiyle ve ayrıca Avrupa Birliği'ne toplam deri konfeksiyon ihracatının % 71.5' ini gerçekleştirerek kullanmıştır.

Rekabete açıklıkda ikinci büyük avantajdır. Özellikle Deri Konfeksiyonda Türkiye'nin Dünya Ticaret Örgütü'ne üyeliği için verdiği taahhütler yine Avrupa Birliği'ne verdiği taahhütler, ticaretinin açıklığını artırmış ve rakip ülkelere göre Dünya rekabet şartlarına en çok uyum sağlayan sektörlerden birisi olmuştur.

Dericilik sektörü için yapılmış olan talep projeksiyonlarında sektörün önümüzdeki beş yıl içerisinde talep yönünün sürekli artacağı önceki bölümlerde de belirtildiği gibi tahmin edilebilmektedir. Ortalama olarak sektörün 2000-2005 yılları arasında % 10'da daha fazla talep gücünün artacağı ortaya çıkmıştır.

Bu fırsatlar gelişme potansiyelinin yüksek olması sebebiyle RS uygulamaları için elverişli olarak görülmektedir. Özellikle RS' nin gelişme sermayesi olarak ve yönetim konularında stratejik üstünlükler sağlamada kullanılması imkanı sağlayabilecektir.

3.2.1.2. Dericilik Sektöründe RS Uygulamaları İçin Tehditler

RS Uygulamalarını gerekli kılan fırsatların yanında şu anda sektörü tehdit eden unsurlar da bulunmaktadır. Bu tehditler aşağıdaki şekilde sıralanabilir.¹¹⁸

- Deri İşlemede ve deri konfeksiyonda modern üretim için gerekli makine ve teçhizatın bulunmaması,
- Hedeflenen teknolojiye ulaşılamaması,

¹¹⁷ DPT “Deri ve Deri Mamulleri Sanayi Özel İhtisas Komisyonu Raporu” Ankara 2000 s. 61-62

¹¹⁸ DTP, a.g.r., s9,52,71133

- Ayakkabı üretimindeki robot kullanımı, montaj gruplarında çok esnek yapıda rink sistemler. Daha fazla oranda sentetik materyal kullanımı, bilgisayar destekli stilistik hizmetleri gibi yeni teknolojilerin kullanılmaması,
- Yöneticilerin sadece dericilik konusunda bilgisinin olması ve yönetim, pazarlama ve finansman konularında yetersizliği,
- Sektör için gerekli standartların belirlenememesi,
- Pazar ve pazarlama sorunlarının yüksek olması,
- Sektörün krizler sebebiyle acil nakit ihtiyaçlarının olması,
- Ar-Ge ve çalışmalarının yetersizliği.

Sektör için ortaya çıkan tehditler, sektörün kısa dönemde krizin etkilerinin ortadan kaldırılması, uzun dönemde de ar-ge çalışmaları, teknolojik gelişme, profesyonel yönetim anlayışı ve global pazarlarda rekabet avantajı sağlayacak pazarlama faaliyetlerini gerektirmesi, bu tehditlerin ortadan kaldırılması için de RS uygulanması gereklidir.

RS yatırımları danışmanlık hizmetleri, şirket kurtarma finansmanları ve teknolojik yenilik için başlangıç sermayesi olarak yapıldığı zaman bu tehditleri kaldırmada etkin olabilecektir.

3.2.2. Dericilik Sektöründe Risk Sermayesi Uygulama Stratejileri

Dericilik sektöründe RS yatırımları stratejileri, sektörün klasik sanayi sektörü olması açısından çeşitli sorunlarla karşı karşıyadır. Fakat, sektörde uygulanacak özellikli stratejileri bu yatırımları kolaylaştıracaktır.

3.2.2.1. Dericilik Sektöründeki Çekirdek Sermayesi Aşaması

Çekirdek sermayesi finansmanı daha önce de belirtildiği gibi bir girişimin gerekli olup olmadığına dair sunulan, küçük tutarlı bir sermayedir. Bu aşamada proje için, finansman sağlamak çok zordur. Bütün RS uygulamalarında en zor finansman bu aşamada gerçekleşmektedir. ABD’de bu aşamada %70 RS yatırımları reddedilmektedir.¹¹⁹

Dericilik sektörü içinde bu aşamada finansman imkanının bulunması mümkün değildir. Çünkü bu aşama finansmanların genellikle çok yüksek getiri beklentisi olan ve teknolojik değeri yüksek olan ve aynı zamanda riskler içeren yatırımlardır. Aynı zamanda başabaş’a çok kısa sürede

¹¹⁹ M,Berra ALTINTAŞ “ **Bir Finans Tekniği Olarak Risk Sermayesi**” (Vesture Copital) Para Sermaye Dergisi,Aralık 1986, s.33-34

ulaşacak ürünler için verilmektedir.¹²⁰ Dericilik için bu ilkelerin tamamen olduğu söylenemez. Dericilik sektörüne ilişkin yapılan araştırmalar bu sektörün klasik sektörler arasında olması sebebiyle gelenekselliğin terk edilmesinin güç olacağını göstermektedir.¹²¹

3.2.2.2. Dericilik Sektöründe Başlangıç Sermayesi Uygulamaları

Bu aşama, risk sermayedarlarının işletmeye en fazla yatırım yapma eğiliminde oldukları aşamadır. İşletme kurulmuş, ürün geliştirme prototif testi, pazar testi vb. için sermayeye ihtiyaç vardır. İşletme ve projelerinin yaşama olasılığı hala belirsiz bir durumdadır. Risk sermayesi yatırımları için, belirsizliğin ortadan kaldırılması için detaylı iş planı hazırlanır. Gerekirse, Risk sermayedarı, işletmenin başında yöneticilik yapabilir.¹²² Dericilik sektörü, klasik bir sektör olmasına rağmen özellikle pazar aşamasına çıkarak ürünlerin pazarlamasını kolaylaştırarak markalaşma sorunu ile karşı karşıyadır. Bunun için özellikle 2-3 yıl finansal açıdan sektördeki kuruluşların desteklenmesi gerekmektedir.¹²³ Bu destek, RS şirketlerinin ilgisini orijinal projelerle çekmek biçiminde uygulanabilir. Özellikle krizden sektörün kurtulması için, önceden de belirtildiği gibi sektörü iyi tanıyan profesyonel yöneticilerin RS yatırımları ile desteklenerek, bu tip girişimcilerin uzun dönemli olarak faaliyetlerini sürdürmeleri sağlanır ve karlılık, krizden etkilenmeme gibi sektörde yeni yönetim anlayışlarının etkisiyle ortaya çıkabilecektir.

3.2.2.3. Dericilik Sektöründe Erken Aşama Finansmanı

Dericilik sektöründe uygulama imkanı yüksek olan bir aşamadır. Çünkü bu aşamada finanse edilecek sektörün pazarda tutunmuş ve pazarda rekabet gücünün artması için desteklenmesi amaçlanmaktadır. Ayrıca, pazarda yeni girişin yol açacağı güçlüklerin ortaya çıkması bu aşamada olur. Bu aşamada ilk sermaye tüketilmiş ve faaliyetlerin hızlanması için çalışma sermayesi gerekmektedir.¹²⁴

¹²⁰ H.İbrahim BULUT “Risk Sermayesi ve Yönetimi” Yayınlanmış Doktora Tezi, İ.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 1997, s. 25

¹²¹ Hidayet ACAR, M.Emin MERTER, “Ülkemizdeki Dericilik Sektörünün Gelişmesi,Sorunları ve Çözüm Önerileri” Deri Dünyası Say.39 ,Eylül,2000,s.17-19

¹²² Ali CEYLAN, **Finansal Teknikler**, İkinci Baskı, Ekin Yayınları, Bursa,1995 s,111

¹²³ Deri Dünyası “Marka ve İmaja Destek”, say:39, Eylül 2000 s,26

¹²⁴ H.İbrahim BULUT a,g,t, s,29

Dericilik sektörünün içinde bulunduğu durumda çalışma sermayesinin yetersiz olduğu ortadadır. Çünkü, 1996-1998 yılları içinde Tablo 16’da gösterildiği gibi kısa vadeli yabancı kaynakları sürekli artmıştır.

Tablo 16.Dericilik Sektörü Borç Yapısı

Yüzde	1996	1997	1998
K.V.Y.K.	86,2	87,6	91,4
U.V.Y.K.	13,8	12,4	8,6

Kaynak: TCMB, Sektör Bilançoları (1996-1998), İmalat Sektörü’99, Ankara, 1999.s.d.20.

1996 yılında, K.V.Y.K. oranı %86 iken, 1998 %91 ‘e ulaşmıştır. Bu durumda banka kredilerine başvurulduğunu yine banka kredilerine başvurulmasıyla faiz giderleri artar. Bu durum da tablo 17’de gösterilmektedir.

Tablo 17.Faiz giderleri-Satışlar yapısı

Yüzde	1996	1997	1998
Faiz Gid./ Net Satış	7,3	6,9	8,8

Kaynak: TCMB, Sektör Bilançoları (1996-1998), İmalat Sektörü’99, Ankara, 1999.s.d.20.

Sektördeki işletmelerin faiz sorunlarından dolayı tasfiyeye gitmektense, yıllarca yatırım yapılmış bir sektöre daha az bir maliyetle para bulunması, faiz ve komisyon giderlerinin azalmasıyla sektörün karlılığının artacağı ortadadır. Bu da yüksek teknolojik şirketlerin riskli yatırımlarına nazaran risk sermayesi yatırımları için daha çekici olabilir. Zaten RS, sadece başlangıç yatırımları için değil, ayrıca işletmelerin riskli dönemlerinde finans imkanı sağlama yönü bulunmaktadır.¹²⁵

Bu aşama genelde çok riskli olmayan yatırımları kapsadığından, dericilik sektörü gibi, Türkiye ekonomisinde önemli potansiyeli olan bir sektör için, RS yatırımları için ilgilenilebilir niteliktedir.

3.2.2.4. Dericilik Sektöründe Geçit Finansmanı ve Genişleme – Büyüme Sermayesi Uygulaması

Genişleme aşaması yatırımları, işletmelerin hızlı büyüme sonucunda nakit ihtiyaçlarını karşılamaya yöneliktir. Ayrıca, finansman riski oldukça azalmış ve istikrarlı bir dönemdir. Dericilik sektöründe özellikle büyük ölçekli işletmelerin en önemli sorunu, “acil nakit ihtiyacı” nı karşılayacak finansman imkanlarıdır.

Sektörün uzun vadeli bir finansman imkanıyla sorunları aşacağı ve büyüyeceği ortadadır.¹²⁶ RS şirketleri için potansiyeli olan bu sektöre bu şekilde yatırım yapmaları, hem kazançlı olacaktır hem de RS kullanımında riski yeni ekonomi ve klasik ekonomi arasında optimal dağıtmış olacaktır.

¹²⁵ İlker PARASIZ, **Para Bankası ve Finansal Piyasalar**, Ezgi Kitabevi, Bursa,2000 s, 673

¹²⁶ D.T.P.a.g.r., s, 71

Genişleme aşaması, yatırımları daha çok başabaş noktasında veya karlı çalışan işletmenin büyümesi için fon sağlama işini yaptığından dericilik sektöründe çok az uygulanan işlem bulabilir.

Geçit finansmanında daha önce alınmış olan sermaye tüketilmiş, tam kapasiteye ulaşmada yeniden sermayeye ihtiyaç duyulmaktadır.¹²⁷ Dericilik sektöründü, krizden öncesi satış ve kapasiteyi yakalayabilmesi için, ek sermayeye ihtiyacı vardır.¹²⁸

3.2.2.5. Deri Sanayi İçin Diğer Risk Sermayesi Uygulamaları

Şirket kurtarma finansmanı geç aşama yatırımlarından birisidir. ABD’de “turnaround”, İngiltere’de ise “Recovery situation” şeklinde isimlendirilmektedir.¹²⁹

İşletmelerin iflas aşamasına gelmesi veya nakit girişlerinin çok düşük olması gibi durumlar, işletmenin finansman sorunlarının yoğun yaşadığı bir dönemdir. Dericilik sektörü gibi endüstri işletmelerinin, mali yönden başarısız olmasının sebepleri işletme içi ve işletme dışı bir çok faktöre bağlı olarak ortaya çıkmaktadır. İşletme dışı sebepler, Türkiye’de daha çok enflasyon, durgunluk dışı krizlerin etkisi ve yoğun rekabet sayılabilir. İç nedenler, alacak politikasının yetersiz olması, serbest piyasa ekonomisi kurallarına uymada yönetim yetersizliği sayılabilir.¹³⁰

Dericilik sektöründe önceden belirtildiği gibi krizler ve başarısız yönetim politikaları sebebiyle “acil nakit ihtiyacı” sorununun kısa dönemli çözülmesi ve uzun dönemli istikrarlı yönetim için yeni stratejilerin ve yöneticilerin bulunması gereklidir.

Bu aşamada yapılacak RS yatırımları, sektörün sadece finansman sorunlarını çözmekle kalmayacak aynı zamanda yönetim sorunları da çözmüş olacaktır. Bu aşama da, RS yatırımı yapmak riskli olduğu için yatırım imkanı da bulmak çok zordur.¹³¹ Bu sebeple, bu aşamada RS yatırımı alacak işletmenin girişimcisinin, dericilik sektöründe olduğu gibi gelenekçi değil¹³² yüksek riskli yatırımların karşılığında yüksek getiri sağlayabilecek fırsatları yakalama yeteneğine sahip olması gerekir¹³³.

¹²⁷ Kürşat TUNCEL, **Risk Sermayesi Finansman Modeli**, SPK Yay. No:37 Ankara 1996 s,56

¹²⁸ DPT, **a.g.r.**, s,71

¹²⁹ Tülay ZAIMOĞLU, **a.g.e.**, s,85

¹³⁰ Ramazan AKTAŞ, **Endüstri İşletmeleri için Mali Başarısızlık Tahmini** İş B. Yay. Ankara 1995 s,11

¹³¹ Halil İbrahim BULUT, **a.g.t.s**,32

¹³² Hidayet ACAR M. Emin MERTER **a.g.m**,s.18.

¹³³ Halil İ. BULUT “ **Risk Sermayesi Sektöründe Girişimci Tipolojisi**” İşletme Finansmanı Dergisi Yıl Sayı Ocak s,80

Zor duruma düşen işletmelerde, RS şirketleri uzmanlık hizmeti de sunmaktadırlar. Buna iki faktör etki etmektedir. Birincisi zor durumda olan girişim borç alma imkanlarını sıkı bir şekilde müzakere edecektir. İkincisi mevcut yönetimin kesinlikle değişmesi gerekir. Bu yöntem genellikle geleneksel endüstri işletmelerinde uygulanan bir yöntem olarak ortaya çıkacaktır. Yukarıda da sayılan zorlukların çoğunluğu geleneksel sektörlerde¹³⁴.

3.2.2.6. Devralma (Buy-out) Finansmanı

Bu aşamada, girişimci tarafından işletmenin satın alınması söz konusudur. Devralma genellikle, yöneticilerin girişimin bir bölümünü alması şeklinde gerçekleşmektedir.

RS yatırımlarında devralma finansmanı uygulaması son yıllarda gelişmiş ve özellikle İngiltere’de yoğun bir şekilde uygulanmıştır. Bu yöntemin son yıllarda yaygınlaşmasının sebepleri ise büyük sanayi işletmelerinin oluşturduğu ölçek ekonomisi anlayışının ortadan kalkması yerine KOBİ şeklinde örgütlenmiş esnek yapıların oluşmasıdır. Yöneticilik ve sahipliğin aynı elde toplanmış olması, bankaların ve yatırımcıların bu tür işletmelere ilgilerinin artması ve yöneticilerin girişimcilik ruhunun gelişmesi vb, sayılmaktadır.

Bu aşamada finansman, “iki veya daha fazla kredi veren kuruluşun bir araya gelmesiyle benzer hüküm ve şartlarla, ortak dökümantasyon ve ortak bir ajan kullanılarak büyük miktarlarda fon ihtiyacında olan bir borçluya sağlanan kredi”¹³⁵ türü olan sendikasyon şeklinde de olabilir. Böylece işletmenin uzun dönemli stratejiler uygulama imkanı doğmuş olur.¹³⁶ Dericilik sektöründe bu tip finansman imkanı bulmak diğer şartlara göre daha kolaydır. Çünkü devralma uygulamaları, genellikle endüstriyel ürünlerde uygulanır¹³⁷ ve bu yatırımda satın alınan girişimin performans kayıtları, yeni dönem oluşturulması ve belli miktarda aktif mevcudiyetinin varlığı işletmeyi pazarda güçlü duruma getirir.¹³⁸

¹³⁴ H.İbrahim BULUT, a.g.t. s, 33

¹³⁵ H.İbrahim BULUT, a.g.t, s,35

¹³⁶ İker PARASIZ, a.g.e.,s,676

¹³⁷ Kürşat TUNCEL a.g.e., s,60

¹³⁸ H.İbrahim BULUT, a.g.t, s,35

3.2.3. Risk Sermayesinin Dericilik Sektörüne Yönetim Desteği

RS ile finansman sağlamanın özelliklerinden birisi de, katılım sermayesinin yanında, yönetimle ilgili yardımında sağlanmasıdır. Bu şekilde ortaya çıkan destek, işletme yönetiminin danışmanlık hizmetidir. İşletme yönetiminde, RS yardımı yapılan işletmenin büyümesini düzeltmek üzere, işletme politikası ve stratejisi, personel ve satış politikası, finansal düzenlemeler ve nakit akışını uluslararası bağlantıları içerecek şekilde yapılan işlemleri kapsamaktadır. Uluslararası destekle birlikte RS desteği olan işletmenin durumunun çabuk düzelmesi sağlanabilecektir¹³⁹.

Dericilik sektörünün bu gün en önemli sorunu daha önce de belirtildiği gibi, yönetimle ilgili sorunlardan, yönetim geleneksel tarzda yapılmakta olup, profesyonel bir yönetim anlayışı bulunmamaktadır. Ekonominin canlı olduğu dönemlerde, Türkiye’de 1996 öncesinde olduğu gibi, hızlı bir büyümeye girip aşırı makineleşme ve üretim kapasitesini yüksek faizli kredilerle artırmışlardır, sonra da ekonomi daralmaya girdiğinde kredi faizlerin ödeyemez duruma gelmesi ve ellerindeki makineleri ya kullanamaz duruma gelmişlerdir ya da daha düşük fiyatlarla satmışlardır. Bu tip uzun vadeye dayanan bir yönetim anlayışının yerine, uzmanlığa dayalı ve RS getireceği profesyonellik anlayışının etkisiyle sektör iyi bir duruma ulaşacaktır. RS şirketlerinin yönetime sağladığı desteklerden birisi de moral destekleridir. RS şirketi girişime bir arkadaş ve bir dert ortağı gibi davranarak girişimci ve ekibin içsel konuları tartışacağı bir yol sağlamış olur. İlave olarak, bir kriz anında moral desteği sağlar. Bir çok girişimci, RS şirketleri ile olan ilişkisini tanımlarken “destekleyici”, “açık” ve arkadaşça terimini kullanır¹⁴⁰.

3.3. DERİCİLİK SEKTÖRÜNDE ORTAYA ÇIKACAK RİSKLER

Dericilik sektöründe, teknolojik, ekonomik, ve girişimci riskleri olarak ortaya çıkacak riskler söz konusudur.

3.3.1. Teknolojik Risk

Dericilik sektörü, emek-yoğun bir sektör olduğu için, uzun vadeli yatırımları kaldıracabilecek bir teknolojik yoğunluna sahip değildir. Aynı zamanda,

¹³⁹ Abdurrahman FETTAHOĞLU; *Risk sermayesi Finansı Koşulları ve İşleyişi*, KOSGEB, 1992 s, 28

¹⁴⁰ H.İbrahim BULUT , a.g. t. s, 97

dericilik sektöründe daha öncede belirtildiği gibi, yüksek teknolojiyi kullanabilecek eleman sıkıntısı vardır. Yine hayvan kesiminde ve deri işletmesinde geleneksel metotların uygulanması, deri konfeksiyon, saraciye gibi sektörleri de etkilemektedir.

3.3.2. Ekonomik Risk

Dericilik sektörü, uluslararası finansal krizinde etkisiyle, ekonomik gücünü kaybetmiştir. Özellikle Rusya ile yapılan bavul ticaretinin eski niteliğini kaybetmesi ve buradan gelen nakit akışının azalması sektörün finansman gücünü kaybetmesine sebep olmuştur.

Daha önceden de belirtildiği gibi sektörün finansman ihtiyacını karşılamak için kısa vadeli borçlanmaya gitmesi, işletmenin çalışma sermayesini azaltmış ve cari oranın düşmesine sebep olmuştur. Bu durum, dericilik sektörü için yapılacak finansman maliyetlerini yükseltme riskinin taşımaktadır.

3.3.3. Girişimci Riskleri

Dericilik sektörünün atadan öğrenme şeklindeki geleneksel girişimci kalıbı değişimi kabulde zorlanacak bir yapıyı taşımaktadır. Bu durum, RS yatırımcılarının bu alana kanalize edilmesini daha da güçleştirecektir. RS alternatiflerinin değerlendirilmesinde, yönetim ve pazarlama tecrübesi dengeli ve sürekli bir ekibin var olması gereği yine RS yatırımları için aranan fırsatçı girişimci tipinin sektörde çok az rastlanır olması da önemli bir risk unsurudur.

3.4. DERİCİLİK SEKTÖRÜNDE RS YATIRIMLARI İÇİN BAŞARISIZLIK FAKTÖRLERİ

Dericilik sektöründe, RS yatırımları risklerden ve geleneksel kalıplarından dolayı başarısızlıkla da sonuçlanabilecektir. Bu başarısızlıklar çok çeşitli faktörleri içermektedir:

- RS yatırımı şirketlerinin hedeflediği sektörlerde dericilik sektörünün bulunmaması. Örneğin Citibank tarafından hedeflenen sektörlerden bazıları, telekomünikasyon, medya, süpermarket, ilaç, petro-kimya ve oto parçalarıdır,¹⁴¹
- RS yatırımlarını çekebilecek daha öncede belirtildiği fırsatçı girişimci tipinin olmaması,

¹⁴¹ Citibank, **Venture Capital And Private Equity Syndications**, İstanbul, July, 2000, s.5.

- RS yatırımları teknolojik yönden gelişmiş sektörlerde ve teknoparklarda geliştirilen projelerde kullanılan bir finansman kaynağı olması,¹⁴² sebebiyle, dericilik sektörüne yöneltile imkanı oldukça zayıftır,
- RS yatırımlarını yöneten şirketlerin, dericilik sektörü gibi, krizde olması sebebiyle, bu sektördeki yüksek risk faktörlerine katlanmak istememeleri,
- RS yatırımlarını çekebilecek düzeyde fizibilite çalışması, kalifiye elamanların noksanlığı gibi sebeplerle de dericilik sektörüne yatırım yapılmayacaktır.

3.5. DERİCİLİK SEKTÖRÜNDE RS YATIRIMLARI İÇİN İŞ PLANI ÖRNEĞİ

Dericilik sektöründe uygulanabilecek iş planı diğer sektörlerde uygulanabilecek iş planlarından çok farklı olmayacaktır. İş planı, işletmelerin amaçlarını gösteren, uygulanacak proje ile ilgili yönetim özellikleri, finansal ve ekonomik durumların analizini yapan plandır.¹⁴³ Dericilik sektörünün en önemli sorununun finansman olması sebebiyle, RS imkanlarından yararlanabilmesi için, finansal projeksiyonların bulunduğu bölüm çok daha ayrıntıları içeren özelliklere sahip olmak zorundadır. Tablo 18’de belirtilen unsurların dışında gelecekte muhtemel büyüme seneryoları, daha önce yüklenilmiş borçların hangi kurumlara , hangi şartlarla yapıldığını ve ülkenin ekonomik şartlarının ortaya çıkardığı faktörleri dikkate alan tahminlerin yapılması da gereklidir.¹⁴⁴ Dericilik sektöründe, RS yatırımlarının uygulanması veya RS şirketlerinin bu sektöre eğilimlerinin yüksek olmamasına rağmen, sektörün gelecekteki sahip olabileceği potansiyelin tamamen analiz edilmesi bu yatırımların üzerine çekilmesini sağlayabilecektir. Bu durum hem dericilik sektörünün gelişimi için önemli bir imkanın oluşmasını sağlayabilecek, hem de RS yatırımlarının bir kısmının geleceği belirsiz olan yüksek teknolojik projeler yerine, verimli geleneksel sektörleri oluşturulduğu projelere yatırılması suretiyle, RS şirketlerinin yatırımlarının “**çeşitlendirme**” stratejileriyle daha rantabil kullanılması sağlanabilecektir.

Tablo 18.Dericilik Sektörü İçin İş Planı İçeriği

¹⁴² A.Cüneyt ÇETİN, “**Teknolojide Yeni Ufuk: Teknoparklar**”, SDÜ, İ.İ.B.F.Dergisi, S:2,Y:1997,s.211.
¹⁴³ W:Joseph BARTLETT, **Venture Capital, Law Business Strategies and Investment Planning**, John Wiley and Sons Pub., New York, USA, 1988,s.28-29.(**Nak:** Kürşat Tuncel, a.g.e.,s.25-27)
¹⁴⁴ Kürşat TUNCEL, a.g.e.,s.27.

1.Giriş (executive summary):	
Kısa bir tarif halinde;	
-	İşin amaçları,
-	Temel ürün ve hizmetlere ilişkin bilgi,
-	Teknoloji ve gelişim programının içeriği,
-	Piyasa ve tüketiciler hakkında bilgi,
-	Yönetici ekibi tanıtıcı bilgi,
-	Finanslama gereklilikleri hakkında bilgi
2.Şirket Tanımlamaları:	
-	Tarih ve Statüye ilişkin bilgiler,
-	Geçmiş ve endüstriye ilişkin bilgiler,
-	Şirketin hedefleri,
-	Şirketin stratejileri,
-	Şirket'i diğerlerinden ayıran hususlar.
3.Ürünler	
-	Ürün tanımı ve rakipleriyle karşılaştırmalar,
-	İnnovativ unsurlar(patent hakkı, lisans vb..)
-	Uygulamalara ilişkin bilgiler,
-	Teknoloji hakkında bilgi,
-	AR-GE performanslarına ilişkin bilgi,
-	Ürün tanıtırma ve esas alınacak noktalar,
-	Gelecek ürünler, ürün geliştirme programı.
4.Piyasa:	
-	Piyasa ve endüstriye genel bakış,
-	Piyasa analizi ve tahminleri,
-	Endüstriyel trende ilişkin bilgiler,
-	Başlangıç ürünlerinin sunumu.
5.Rekabet Koşulları Hakkında Bilgiler:	
6.Pazarlama Programı:	
-	Amaçlar,
-	Pazarlama stratejilerinin ortaya konması,
-	Satış ve dağıtım kanallarına ilişkin planlar,
-	Tüketiciler hakkında bilgi,
-	Personel temini hakkında bilgi.
7.Üretim Faaliyetlerine İlişkin Bilgiler:	
8.Hizmet ve Alan Mühendisliğine İlişkin Bilgiler:	
9.Bina, Tesisler vb.. Kolaylaştırıcı İmkanlar:	
10.Yönetim ve Sahiplik:	
-	Kurucular, ana personel yönetim kadrosu,
-	Hisse senedi sahipliği ortaklık oranı,
-	Organizasyon ve personel,
-	Gelecek personel programı,
-	Teşvik imkanları (hisse opsiyonu)
11.Sermaye İhtiyacı Hakkında Bilgiler:	
12.Finansal Bilgiler ve Tahminler (3 ve 5 yıllık tahmini planlar)	
13.Ekler,	
Detaylı yönetim profili, referanslar, fotoğraf, plan ve ürün Dizaynları, ürün hakkında son literatür vb..	

Kaynak: Kürşat Tuncel, a.g.e.,s.25-27

SONUÇ

Değişme sürecinden sosyal yapı, ekonomik yapı ve işletmecilik anlayışı da etkilenmiştir. Değişim, kendiliğinden olabildiği gibi, dışarıdan müdaheler ile de mümkün olabilmektedir. Özellikle, 1970’li yıllardan sonra dünyadaki ekonomik krizlerin etkisiyle, işletmelerin finansal yapısı da değişmeye başlamıştır. Değişen finansal yapı, yeni ihtiyaçları ortaya çıkarmış ve bu ihtiyaçlar yeni ürünlerin oluşmasına sebep olmuştur.

20. yy’ın başından itibaren, hızlı bir teknolojik değişim söz konusudur. Bir çok yeni keşif, bir ürün olarak kullanılmaya başlanmıştır. Bu ürünlerin satılması yeni işletmelerin kurulması veya seri üretimlerinin yapılması için, yeni finansal kaynaklara ihtiyaç duyulmuştur. İlk projelerin uygulanması için gerekli finansal kaynak bulunması, riskli olmaları sebebiyle çok zor olmaktadır. Hem bu risklere katlanacak, hem de projelerin hayata geçmesini sağlayacak kadar uzun süreli olan bir kaynağa duyulan ihtiyaç, risk sermayesi olarak adlandırılan ve önceki yüzyıllarda da değişik şekillerde kullanılmış olan bir finansal ürünü ortaya çıkarmıştır.

RS, yeni teknolojik ürünlerin ve projelerin hayata geçirilmesini sağlayan ve uzun süreli olarak finansman sorunuyla birlikte, yönetim desteği de sağlayan bir yöntemdir. İlk olarak, ABD ‘de uygulanan teknik zamanla değişik şekillerde kullanılmaya başlanmıştır.

RS yatırımları, sadece teknolojik yenilikler için değil, aynı zamanda, işletmelerin kurtarılması ve işletmelerin ele geçirilmesi için de kullanılır duruma gelmiştir. RS şirketleri kurulmuş, bu şirketler sermaye piyasalarında yapılan birçok finansal hizmetin ortaya çıkmasını sağlamıştır. RS yatırımları, birçok projenin hayata geçirilmesinde, başlangıç sermayesi olarak, ilerleyen yatırımlarda gelişme sermayesi olarak, zor durumda olan işletmelerin kurtarılmasında, kurtarma sermayesi olarak kullanılmıştır. RS şirketleri faaliyetlerini genişleterek, yatırım yaptığı işletmelere aynı zamanda yönetim danışmanlığı da yapmaktadırlar.

Dericilik sektörü, Türkiye’de belirli dönemde özellikle ülkenin dış ticaretinde önemli potansiyeli mevcutken, krizlerinde etkisiyle potansiyeli kaybettiği gibi, yeni finansal ve yönetim sorunları ile karşı karşıya kalmıştır. Bu durum işletmelerin varlığını da etkilemeye başlamıştır.

Dericilik sektörünün varlığını tehdit eden sorunlar:

- Dış ticaretin yapıldığı ülkelerin ekonomik krize girmesi,
- Kötü yönetimle fırsatların değerlendirilememesi,
- Kısa vadeli borçların hızlı artışı ve bu borçların konsolide edilememesi,
- Standart ürünlerin olmaması,
- Pazar ve pazarlama faaliyetlerinin yetersiz olması,
- Teşviklerin yetersiz olması ve vergilerin artırılması,

- Bankaların yeterince ticari kredileri kullandırmaması,
- AR-GE çalışmalarının ve teknolojinin yetersiz olması,
- İşletmelerin çalışma sermayelerini kaybetmeleridir.

Dericilik sektörünün bu sorunlarının çözümünde RS, bir alternatif olabilecektir. RS'nin alternatif olması da bazı şartlara bağlıdır. Bu şartlar, RS yatırımlarını çekebilecek ve yönetebilecek yöneticilerin sektöre kazandırılması, yatırımların sadece kredi olarak değil aynı zamanda işletme yönetimine yeni katkılar sağlayacak şekilde kullanılması, RS şirketlerinin yatırım yapmasını sağlayacak fizibilite çalışmalarının yapılması, dericilik sektörünün teknolojik yeniliği için yeterli AR-GE çalışmalarının başlatılmasıdır.

Bu şartlar altında, RS yatırımlarının yapılması daha çok geç aşama yatırımları şeklinde uygulanmalıdır. Geç aşama yatırımlarından, şirket kurtarma stratejileri daha fazla uygulanmaktadır. Bu yatırımlarla sektör, uzun vadeli planlar yapabilecek, nakit akışını ve yönetim sorunlarının çözebilecektir. RS şirketlerinin profesyonel yönetim anlayışlarının geliştirilmesini sağlaması, sektörün geleneksel sorunlarının çözülmesini de sağlayacaktır. Pazarlama ve AR-GE stratejileri içinde sunulacak danışmanlık hizmetleri sektörün gelişim hızını artıracaktır.

Dericilik sektörü için RS yatırımlarının uygulanması imkanının zayıf olduğuda ortadadır. Çünkü, RS yatırımları bilgisayar ve yüksek teknolojik alanlarda kullanılması yönünde bir alışkanlık içindedir. Yine, RS şirketlerinin birçoklarında dericilik sektörü gibi, sektörlere yatırım yapma planlarının olmadığı ortadadır. Sektörün girişimcileri ve yöneticileri daha çok teşviklerin geliştirilmesi ve faizlerin düşürülmesi ile uzun vadeli kredi imkanlarının sağlanması şeklinde finans kaynaklarının oluşturulmasını beklemektedirler. Yapılan çalışmalar gelişigüzel ve belirli kalıplar içinde, geleneksel anlayışa bağlıdır. Bu zorluklar sebebiyle, RS'nin dericilik sektöründe uygulanabilirliği kesin değildir.

Bu çalışmadan sonuç olarak dericilik sektöründe risk sermayesi yatırımlarının uygulanabilmesi durumunda, sektördeki işletmelerin rekabet gücü artacak, yönetim, pazarlama, finansman ve dış ticaret sorunlarını çözecektir. Fakat, risk sermayesi yatırımları, şu anda daha çok ileri teknoloji sektörlerinde kullanılan bir tekniktir. Bu özelliği dolayısıyla, risk sermayesinin dericilik sektöründe kullanılması daha çok özel projelere bağlı olarak, gelişebilir.

KAYNAKÇA

KİTAPLAR

- AKGÜÇ Öztin, Finansal Yönetim, 7.Baskı İ.Ü. Muhasebe Enstitüsü Yayınları No:65 İstanbul 1998
- AKTAŞ Ramazan, Endüstri İşletmeleri için Mali Başarısızlık Tahmini, İş B. Yay. Ankara 1995
- BARTLETT W:Joseph, Venture Capital Law Business Strategies and Investment Planning John Wiley and Sons Pub.New York USA 1988
- BOZKURT Rüştü, İşletme Odağı, Der Yayınları İstanbul 1997
- CEYLAN Ali, Finansal Teknikler, İkinci Baskı Ekin Yayınları Bursa 1995
- ÇELİK Adnan AKGEMİCİ Tahir, Girişimcilik Kültürü ve KOBİ'ler, Nobel Yay.Ankara 1998
- DİNÇER; Ömer, Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası 4.Baskı Beta yayıncılık İstanbul 1997
- HENDERSON James W., Obtaining Venture Financing Principles and Practices, Heath and Company USA 1988
- KARGÜL İ.Doğan, Türkiye'de Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Yönetim Sorunları ve Çözüm Önerileri, İTO Yayınları 47 İstanbul 1997
- ÖZCAN Murat, KOBİ'lerde Pazarlama, Ekin yayıncılık Bursa 1998
- PARASIZ İlker, Para Bankası ve Finansal Piyasalar, Ezgi Kitabevi Bursa 2000
- PARASIZ-M.İlker YILDIRIM Kemal, Uluslararası Finansman Teori ve Uygulama, 1.Baskı Ezgi Kitabevi Bursa 1994
- SARIKAMIŞ Cevat, Sermaye Pazarları, Melissa Matbaacılık İstanbul 1995
- SUMMER N. Levine, Financial Analysts Handbook Dow Jones Irwin Inc., Illinois 1975
- TUNCEL Kürşat, Risk Sermayesi Finansman Modeli, SPK Yayını Yayın No:37 ANKARA 1996
- ZAİMOĞLU Tülay, "Risk Sermayesi ve Türkiye'de Uygulama Olanakları", SPK Yayınları Yayın No 19 1995

MAKALELER VE DİĞER YAYINLAR

- ACAR, Hidayet, MERTER, M.Emin " Ülkemizdeki Dericilik Sektörünün Gelişmesi Sorunları ve Çözüm Önerileri" Deri Dünyası Sayı:9.Eylül,2000.
- ALTINTAŞ M Berra, " Bir Finans Tekniği Olarak Risk Sermayesi (Venture Capital) Para Sermaye Dergisi Aralık 1986
- ATAY Serdar, "Deri İmalat İşletmelerinde Maliyet Muhasebesi ve Örnek Olay Çalışması", Marmara Üniversitesi S.B.E. İstanbul 1992
- AYDIN Oktay –BAŞ Melih, " 2000'li Yıllara Doğru Risk Sermayesi ve Türkiye için Bir Model Önerisi", İzmir 3. İktisat Kongresi Bildirisi 1992
- BİLEN Alber, "Krizin Ardından Gelenler", Deri Yıl:16 Sayı:170 Ocak 1999
- BULUT H.İbrahim, " Risk Sermayesi ve Yönetimi", Yayınlanmış Doktora Tezi İ.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü İstanbul 1997
- BULUT Halil İ., " Risk Sermayesi Sektöründe Girişimci Tipolojisi" İşletme Finansmanı Dergisi Yıl:15 Sayı:166. Ocak 2000.
- CİTİBANK, Venture Capital And Private Equity Syndications İstanbul July 2000
- ÇAKIROĞLU Fahrettin, "Türkiye Genelinde Deri Sektörünün Sorunları Yaşanan Kriz ve Acil Çözüm Önerileri", Deri Dünyası Ağustos 1999
- ÇETİN A.Cüneyt, "Teknolojide Yeni Ufuk: Teknoparklar" SDÜ İ.İ.B.F. Dergisi S:2 Y:1997
- DAĞDELEN Ülkü, Risk Sermayesi, Ankara 1991
- DAĞDELEN Ülkü, "T.Halk Bankasına Sunulan Rapor", Ankara 1992
- DERİ DÜNYASI, " Marka ve İmaja Destek", Sayı:39 Eylül 2000
- DERİ DÜNYASI, "Deri Sektörü Sorunları ve Çözüm Önerileri (DTM tarafından hazırlanmış araştırma raporu) Yıl: 7 Sayı: 28 Ocak 1997
- DERİ, "Rusya Krizi Türkiye'yi Sarstı", Yıl:14 Sayı:166 Eylül 1998
- DERİ, "Türk Deri Sanayicilerinin TİM'e Sunduğu Rapor" Yıl: 16 Sayı:176 Temmuz 1999
- DERİDE HAYAT, "2000'li Yıllarda Deri Sanayinin Sektörel Sorunları", Yıl:1 Sayı: 4 Ekim

1998

DERİDE HAYAT, “2000’li Yıllarda Deri Sanayiinin Sektörel Sorunları”, Yıl:1 Sayı: 4 Ekim 1998

DPT, Deri ve Deri Mamülleri Sanayi Özel İhtisas Komisyonu Raporu, Ankara 2000

ERDAL Cengiz, “Parlak bir fikir bulun sermaye sizi bulsun”, PLATİN Sayı 2000/10 Yılı 3

EROL Cengiz, “Faizsiz Kredi Modeli”, Venture Capital Finansman Modeli” Bankacılar Dergisi S.8 Nisan 1992

FETTAHOĞLU Abdurrahman, “Riziko Sermayesi Finansı Koşulları ve İşleyişi, KOSEN TRABZON 1992

FETTAHOĞLU Abdurrahman, Risk sermayesi Finansı Koşulları ve İşleyişi, KOSGEB 1992

FİNANCİAL TIMES, “Venture Capital Meaningfull Definitions”, Nowember 26 1990

GÜRSOY N.Kaan, “Derinin İki Yüzü”, Deri Yıl: 16 Sayı: 179 Ekim 1999

GÜRSOY N.Kaan, “Derinin İki Yüzü”, Deri Yıl:16 Sayı:179 Ekim 1999

KARATAŞ Hüseyin, Risk Sermayesi, Vakıf Risk Yatırım Ortaklığı A.Ş.

KAYA Rahmi, “Bir Finansman Modeli Olarak Risk Sermayesi ve Türkiye’de Uygulama Olanakları”, Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü Yeterlik Etüdü Ankara 1992

KAYA Rahmi, Bir Finansman Modeli Olarak RS ve Türkiye de Uygulama İmkanları, Hazine ve Dış Ticaret Müs. Yeterlilik Etüdü Ankara 1992

KODALAK Nüzhet, “Deri Sektörü 2000’li Yıllara Hazır mı?”, Deride Hayat Yıl: 1 Sayı:4 Ekim 1998

KOŞAR, Turgut, “Ar-Ge ve Eğitim Faaliyetlerinin Reorganizasyonu Deri Yıl:14 Sayı:158 Ocak 1998

LİTLERE D.A. SWEETING R.C., “Corporate Development-Preferred Strategies in U.K. Companies”, Lang Range Planing Vol:20 No:2

MURRAY G.C., Evolution and Change; “An Analysis of The First Decade of The UK Venture Capital Industry”, Journal of Business Finance and Accounting 22(8) 1995 Lorenz T. 1989

ÖZŞEN Ahmet, “Sorunların Çözümü İçin Öneriler”, Deri Dünyası Yıl: 7 Sayı:28 Ocak 1997

PARMAKSIZOĞLU, Türkiye’de KOBİ’lerin Konumu ve Finans Sorunlarının Çözümünde Risk Sermayesinin Uygulanabilirliğinin Değerlendirilmesi”, Yayınlanmamış Doktora Tezi Atatürk Ü. S.B.E. Erzurum 1997

SARIASLAN Halil, “Venture Capital Finansman Modeli ve Türkiye’de Uygulama Olanakları”, ASO Dergisi Nisan 1992

SEVİN Nuri, “Naruqqum’dan Venture Capital’e”, Capital Dergisi Mart 1993.

ŞENATALAR Ferhat, “Araştırmadan Pazarlamaya”, Deri Yıl:16 Sayı:170 Ocak 1999

ŞENATALAR Ferhat, “Pazarlamadan Üretime”, Deri Yıl:14 Sayı 165 Ağustos 1998

VAKIFBANK, Deri ve Deri Mamulleri Sektörü, Ankara 1996

YELMEN Hasan, “Menemen’de Elektronik Modern Deri Makineleri Kullanılırken Aynı Bölgede Tire Kasabası’nda Makinasız “Kara Tabakalar” Çalışıyor”, Deri Yıl: 14 Sayı:165 Ağustos 1998

İNTERNET VE İSTATİSTİKLER

TCMB, Sektör Bilançoları İmalat Sektörü, Ankara 2000.

www.igeme.org.tr

www.dpt.gov.tr

www.die.gov.tr

www.dtm.gov.tr